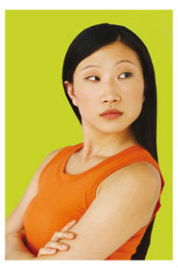
Philippe Turchet

Auteur du best-seller *La synergologie*

LE LANGAGE UNIVERSEL DU CORPS



Comprendre l'être humain à travers la gestuelle

LE LANGAGE UNIVERSEL DU CORPS

Design graphique: Josée Amyotte
Infographie: Chantal Landry
Traitement des images: Mélanie Sabourin
Révision et correction: Brigitte Lépine

Les crédits photographiques se trouvent sur le site Internet des Éditions de l'Homme à l'adresse suivante: www.edhomme.com

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF:
• Pour le Canada et les États-Unis:
MESSAGERIES ADP*
2315, rue de la Province
Longueuil, Québec J4G 1G4
Tél.: 450 640-1237
Télécopieur: 450 674-6237
Internet: www.messageries-adp.com
* filiale du Groupe Sogides inc.,
filiale du Groupe Livre Quebecor Media inc.

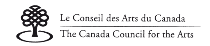
02-10

Dépôt légal: 2009
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN 978-2-7619-2860-1

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC – www.sodec.gouv.qc.ca
L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises cul-

turelles du Québec pour son programme d'édition.



Nous remercions le Conseil des Arts du Canada de l'aide accordée à notre programme de publication.

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

Philippe Turchet

Auteur du best-seller *La synergologie*

LE LANGAGE UNIVERSEL DU CORPS

Comprendre l'être humain à travers la gestuelle



À Jocelyne,
pour ton regard
attentif et lucide.

Avant-propos

«La science n'est pas du "bon sens organisé". Elle est des plus intéress-antes lorsqu'elle renouvelle notre vision du monde en imposant une théorie solide à la place d'un préjugé ancien et anthropocent-rique que nous appelons "intu-ition".»

Stephen J. Gould,

Ever since Darwin: Reflections in natural history

«Le langage doit remplir des tâches bien diverses. Si on tenait à établir une hiérarchie entre elles, c'est bien sûr la fonction affective qui viendrait en premier, bien avant l'information sur le monde extérieur, si importante qu'elle puisse être pour la survie matérielle de l'individu et de l'espèce: les animaux s'en passent bien.»

Dominique Laplane,
La pensée d'outre-mots

Cet ouvrage est illustré par des séquences visuelles tirées de bandes vidéo authentiques. Les images numérisées témoignent de la forme concrète des émotions. Un procédé informatique a permis aux visages

observés de recouvrer l'anonymat sans que les caractéristiques corporelles analysées aient été retravaillées. Issues de situations réelles, les images sont donc de première main. Si d'aventure vous aviez le sentiment de reconnaître un visage au hasard d'une émotion travestie, car nous en découvrirons quelques-unes ensemble, n'oubliez pas que les bouleversements de cette personne ne sont pas différents des vôtres lorsque vous êtes aux prises avec les mêmes contradictions…

Introduction

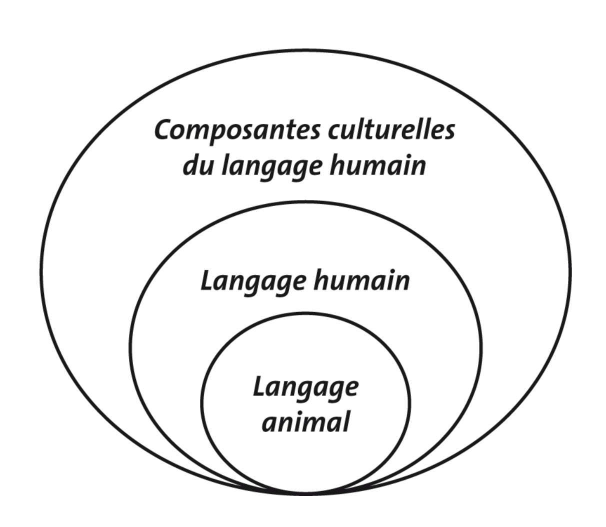
L*e langage du corps est universel*... Certains d'entre vous seront interloqués par cette proposition, persuadés dans leur for intérieur qu'il est plutôt culturel. Ils seront même capables d'imiter tel ou tel geste symbolique propre à un peuple et d'en faire leur preuve à eux que le langage du corps est culturel. Et vous savez quoi? Ils auront raison! Mais nous ne parlons tout simplement pas de la même chose.

La culture nous transforme tous les jours et elle a un impact sur notre façon de nous comporter. Nous y sommes immergés, nous en sommes nous-mêmes les produits et toutes nos interactions sont culturelles. Mais

notre réflexion ne se situe tout simplement pas à ce niveau. Nos bornes du temps ne sont pas celles-là.

L'universalité du langage du corps s'est constituée progressivement entre l'apparition de la bipédie, il y a environ sept millions d'années, et celle du langage parlé, il y a trente-cinq mille ans. Cette période de temps est tellement étendue que la substance même du langage du corps a eu le temps de devenir composante du capital génétique constitutif de notre hominisation. Nous n'en sommes pas à nous demander si telle personne habitant Manhattan fait bien les mêmes gestes lorsqu'elle parle à ses enfants que telle autre vivant dans une case en Nouvelle-Guinée. S'ils sont tous deux des êtres humains c'est que dans l'ordre de leur capital génétique commun qui a commencé à se constituer il y a sept millions d'années – à moins que ce ne fût il y a 350 millions d'années, au moment où est apparu le

premier cerveau comme tel – ils ont tous les deux acquis le bagage nécessaire à se reconnaître et à se comprendre s'ils se rencontrent. Et de fait, s'ils se rencontrent, ils se reconnaissent et se comprennent.



L'universalité du langage du corps est un prérequis de notre propos. Cet ouvrage

en fait la démonstration par l'illustration, dans tous les sens du terme. Pratique, il montre le corps en action davantage qu'il ne théorise son caractère universel. Ces questions seront évidemment abordées mais prenez plutôt l'universalité comme un préalable et laissez-vous croire que c'est vous-mêmes qui, en fermant ce livre, éprouverez le besoin de dire: «le langage du corps est universel».

Le langage du corps exprime toutes nos émotions: celles que nous désirons garder pour nous et celles que nous voulons transmettre. À partir de là, nous emprunterons des milliards d'attitudes corporelles différentes mais qui ne dérogeront jamais de ces trois règles simples:

1. toutes les émotions sont lisibles sur le visage et sur le corps;
2. lorsque nous gardons nos émotions pour nous, nos mains ont tendance

à revenir sur notre visage ou notre corps;
3. lorsque nous désirons transmettre nos émotions, nos mains partent en direction de nos interlocuteurs.

Le langage du corps donnera son mouvement au livre qui décrira le plus strictement possible ces trois réalités:

1. le langage du corps est d'abord un langage des émotions *imprimées*;
2. le langage du corps est également un langage des émotions *réprimées*;
3. le langage du corps est enfin un langage des émotions *exprimées*.

PREMIÈRE PARTIE

Le langage du corps, un langage des émotions

«L'émotion, tout le monde sait ce dont il s'agit jusqu'au moment où on demande de la définir.»

Joseph LeDoux,
Le cerveau des émotions

«Quand je dis que je suis en colère, je peux l'être mais je peux aussi me tromper. En fait je pourrais être effrayé ou jaloux ou les deux à la fois. Les observateurs extérieurs sont plus habiles à juger de mon humeur que moi-même.»

D. O. Hebb

CHAPITRE 1

Langage du corps, langage non verbal et émotions...

Les émotions tiennent une place fondamentale dans nos vies d'êtres humains. Elles sont à l'origine de toutes nos décisions mais sont paradoxalement largement ignorées par la science traditionnelle. C'est d'autant plus étonnant qu'elles ont un atout formidable sans équivalent dans le monde

des sciences humaines: elles se voient! Les émotions sont concrètes et peuvent être mesurées et décrites. Elles s'incarnent sur le corps de l'être humain et le transforment. C'est d'ailleurs pour cela que nous parlons de «langage du corps». À cette locution populaire la communauté des idées préfère souvent l'expression «langage non verbal», plus aseptisée. En réalité, ces deux expressions s'éclairent l'une l'autre, l'une incluant l'autre, pour contribuer à une meilleure lecture de l'humain.

Vous avez dit «langage non verbal»?

Le langage du corps n'est pas une invention de l'esprit. Plus de 80% de nos échanges passent par d'autres canaux que les mots[1]. Il n'y a d'ailleurs pas de réflexion sérieuse (ou même fantaisiste) contredisant ce principe, mais, étonnamment, aucun corpus

rigoureux ne permet, encore aujourd'hui, de classifier les informations non verbales humaines[2]. Autour du langage non verbal réside ainsi une énigme, un véritable «blanc» de connaissances, comme s'il n'existait pas! Vous ne comprenez pas ce que je cherche à dire? Vous n'êtes pas d'accord? Bien... Prenez un dictionnaire académique classique de type *Larousse* ou *Robert* en français, ou *Harrap's* en anglais. En cherchant le mot opposé à «verbal» vous devriez trouver une expression proche de «non verbal». Eh bien, vous en serez pour vos frais. Les mots «non» et «verbal» ne sont associés dans aucun dictionnaire traditionnel. «Non verbal» ne s'oppose pas à «verbal» comme «non combattant» à «combattant», par exemple. L'opposé du mot «verbal» est le mot... «écrit»! L'expression «non verbal» brille par son absence académique[3].

Le langage non verbal est essentiel à chaque étape de la vie. Dès la naissance, le

médecin qui se penche sur le nouveau-né pour l'observer est à la recherche d'informations non verbales. Il vérifie par exemple la couleur de sa peau, qui rosit au moment où ses poumons s'emplissent d'air pour la première fois, ses signes vitaux, qui le renseignent sur son état de santé, etc. Plus tard, à l'école, sur quoi se fie-t-on le plus souvent pour dire de tel enfant qu'il a «l'air intelligent»? Dans un autre ordre d'idées, comment les amoureux se choisissent-ils, si ce n'est sur des critères en grande partie et presque totalement non verbaux? Et, lorsqu'ils passent une entrevue pour un emploi, les hommes ne se rasent-ils pas, les femmes ne se maquillent-elles pas? Ils savent que la première impression est d'ordre non verbal et qu'elle met un temps démesuré à se dissiper.

À chaque étape de la vie, c'est à partir des informations non verbales fournies par le milieu dans lequel ils vivent que les uns et

les autres s'adaptent pour rendre leur communication plus efficace.

Certaines personnes sont inaptes à décoder le langage non verbal. Elles sont, de fait, incapables de déchiffrer les expressions du visage ou du corps de leurs interlocuteurs. Cette difficulté à comprendre l'autre peut devenir un réel problème et porte un nom, c'est le syndrome d'Asperger[4]. Les gens qui en sont atteints se sentent handicapés. Ils ressentent leurs propres émotions mais sont souvent incapables de reconnaître celles de leur entourage, et leur inaptitude à décoder les non-dits réduit fortement leurs performances relationnelles. Mettez-vous à leur place: imaginez que vous abordez un de vos amis en riant parce que vous venez d'apprendre une bonne nouvelle, alors qu'il est, lui, prostré parce qu'il en a reçu une mauvaise. Vous risquez de passer pour quelqu'un d'inhumain si vous persistez à plaisanter, plutôt que de paraître affecté,

parce que vous n’avez pas su percevoir son état. C’est le langage non verbal qui permet de ne pas se tromper et d’entrer en communication de façon adaptée.

Le langage du corps exprime si bien les émotions, les non-dits, que les êtres humains, de manière générale, sont plus habiles à décoder sur des bandes vidéo des mensonges proférés par des individus s’ils regardent des images en ayant préalablement pris la précaution de couper le son que s’ils écoutent ce qui se dit[5]!

Le quotient intellectuel calcule nos aptitudes non verbales, mais, pour ce test, elles sont réduites à la capacité à lire l’espace en trois dimensions. Nulle part cette forme d’intelligence si précieuse qui permet, par exemple, de négocier adroitement ou de s’attirer les bonnes grâces d’un proche en comprenant ce qu’il ressent n’est prise en compte.

Les entreprises qui embauchent de nouveaux salariés ne mesurent pas, elles non plus, cette capacité, même si elles demandent bien sûr à ceux-ci de faire preuve d'écoute active. Toutes les professions d'ordre tertiaire sont aujourd'hui technico-commerciales, c'est-à-dire techniques *et* commerciales. Les employés doivent être capables de résoudre les problèmes et de vendre leurs solutions à des clients internes ou externes. C'est au nom même de la performance que la capacité à lire les émotions demanderait à être prise en compte.

Les rats de Rosenthal et l'effet pygmalion

L'importance du langage non verbal n'est pas exploitée ou presque, pourtant son impact réel dans la communication quotidienne a été mesuré scrupuleusement par Robert Rosenthal, un chercheur américain,

et personne depuis ne peut l'ignorer[6]. Concrètement, il a expliqué à ses étudiants que pour les besoins d'une expérience il avait sélectionné deux populations de rats: de vulgaires rats et d'autres d'une lignée supérieurement intelligente. En réalité, les rats étaient rhésus, c'est-à-dire cérébralement identiques. Il demanda aux étudiants d'entraîner les animaux pour les faire traverser un labyrinthe. Ce qui devait arriver arriva. Ceux désignés comme les plus intelligents réussirent à traverser le labyrinthe plus vite que les autres! Rosenthal, soucieux de comprendre, se mit alors à observer mieux, non pas les rats bien sûr, mais les étudiants. Il vit que ces derniers se montraient plus attentifs, plus empathiques, plus affectueux avec les animaux dits intelligents, et de fait, les rats les plus choyés étaient aussi les plus sereins. Guidés inconsciemment par le regard baigné d'attention des expérimentateurs, ils réussissaient mieux.

Comme il s'agissait d'animaux, il n'était pas question de dire que l'attitude avait été modifiée par le vocabulaire employé par les étudiants. Tout le mérite de la réussite des rats les plus brillants devait être attribué à l'impact du langage non verbal dans la communication.

Évidemment, Rosenthal ne s'arrêta pas en si bon chemin et il poursuivit son expérience, sur l'humain cette fois-ci. Il réunit des professeurs au début d'une année scolaire pour leur parler d'un certain nombre d'élèves dont les tests avaient révélé la grande intelligence. Il se proposa de les retrouver à la fin de l'année pour mesurer l'évolution du travail de leurs élèves. Comme vous l'avez déjà deviné, ceux-ci n'étaient ni plus ni moins intelligents que les autres, mais, à la fin de l'année scolaire ils eurent de meilleurs résultats que la moyenne, certains se classant même extrêmement brillamment. Rosenthal parla, à cette occasion, d'un

effet pygmalion[7]. (On dit de quelqu'un qui sait favoriser le plein potentiel d'une autre personne en projetant sur elle sa réussite – ou son échec d'ailleurs, ce qui est moins souvent évoqué – qu'il est un pygmalion.) Les ressorts qui favorisent cet effet sont principalement non verbaux.

Les cinq dimensions du langage non verbal

L'expression «langage non verbal», désignant tout ce qui n'est pas des mots, demande à être précisée[8]. Le cerveau humain reconnaît, en effet, dès lors qu'il aide à la communication, cinq formes différentes d'informations non verbales qui sont traitées dans des zones cérébrales différentes. Le langage du corps est l'une d'entre elles. Il est important de les distinguer ici brièvement pour ne pas avoir à y revenir ensuite et envis-

ager sereinement les messages du langage du corps.

Lorsque vous discutez avec une personne, celle-ci se tient à une certaine distance de vous, elle parle et envoie des messages subliminaux, mais aussi conscients, et a, en outre, un langage du corps particulier.

La distance, c'est la dimension ***périverbale,*** l'espace et le temps au cœur de la communication. Elle influence la manière d'être en relation. Vous ne communiquerez pas de la même façon selon que vous êtes près ou loin de votre interlocuteur, à côté de lui ou face à lui, selon que vous êtes empressés ou non...

La voix est la dimension ***paraverbale.*** Elle impacte la communication au-delà des mots. Vous pouvez dire en sortant de table: «Il était bon ce repas!» sur un ton si particulier que tout le monde comprendra que c'était immangeable. Cette dimension n'intéresse pas directement le langage du corps.

Des informations subliminales ***infra-verbales*** transforment aussi inconsciemment la communication. Ce sont les odeurs, les couleurs et la forme des vêtements, notamment.

Des signes distinctifs ***supraverbaux*** sont décodés consciemment: les vêtements, les bagues et les montres, par exemple, sont identifiés dans une autre partie du cerveau et participent de même à la communication non verbale.

Mais le langage du corps c'est encore autre chose. Il ne faut pas oublier la dimension ***préverbale*.** Avant de parler, en situation d'échange, une partie du cerveau épouse, et ce de façon inconsciente, les positions corporelles de l'interlocuteur[9]! C'est grâce à ce mécanisme que nous éprouvons naturellement de l'empathie et que nous nous adaptons à l'autre. La découverte de l'existence de la zone cérébrale responsable de ce phénomène, dans le cortex gauche, date de

moins de 15 ans. Elle fonde la toute-puissance du langage du corps en démontrant que l'être humain est armé d'un dispositif lui permettant de comprendre l'autre simplement en le regardant. Lire le langage du corps de l'autre c'est décoder ses émotions.

- Le langage non verbal comprend cinq dimensions: *périverbale* (le rapport à l'espace et au temps), *paraverbale* (les modulations diverses de la voix), *infraverbale* (les réalités subliminales inconscientes), *supraverbale* (les signes conscients, les vêtements, etc.) et *préverbale* (le langage du corps).
- Le langage du corps correspond à la trace laissée par les

émotions sur l'enveloppe corporelle.

- Le langage du corps traduit des états émotionnels.

---

1. Dans une étude qui fait référence dans la communauté scientifique, il est estimé que dans une conversation, l'impact des mots est de 7% et celui du ton, du timbre et de l'intonation de 35%, le langage du corps se taillant, lui, la part du lion, avec 55%.Cf. Mehrabian, Albert (1972).

2. Les seuls recensements qui existent sont des catalogues de gestes culturels *stricto sensu*. Cf. Morris, D. (1994); Caradec, F. (2005); ou des recueils intuitifs Messinger, J. (2002).

3. Pensons également aux sourds qui se servent d'un langage non verbal pour communiquer: le langage des signes. Ils ne parlent pas, ils «signent». Ce sont des «signeurs». Mais ni le mot «signer», ni le mot «signeur», dans ces acceptions

précises, ne sont présents dans les dictionnaires. Il n'y a pas de mot simple et précis pour parler de ces gestes, avouons que l'expression manque... C'est vrai que les gestes des sourds peuvent être éloquents, mais jamais nous ne dirons d'eux qu'ils sont de «beaux parleurs»! Les inscriptions sur les pyramides comportent elles aussi un langage des signes. Cf. Moody, B. (1998).

4. Du nom du médecin autrichien Hans Asperger, qui en 1943, désigna cette forme d'autisme de haut niveau.

5. Cf. Ekman, P., M. O'Sullivan et M.G. Frank (1999); Laplane, D. (2005).

6. Cf. Rosenthal, R. (1971).

7. *Ibid.*

8. L'expression «non verbal» est apparue la première fois officiellement grâce au titre d'un livre, *Nonverbal communication* de J. Ruech et W. Kess, publié par les Presses californiennes de Berkeley en 1956. Depuis, elle est devenue une expression consacrée dans le monde universitaire. Cf. Corraze, J. (1980); Barrier, G. (2008).

9. Il s’agit de la découverte des neurones miroirs faite par Rizzolatti et son équipe, en 1996. Plusieurs équipes dans le monde ont depuis pris le relais de ses recherches. Nous y reviendrons.

CHAPITRE 2

Qu'est-ce qu'une émotion?

Notre civilisation est sur le point d'être bouleversée par quelques découvertes dont les répercussions pourraient bien transformer jusqu'à nos pensées les plus quotidiennes. Il n'y a pas si longtemps encore, nous croyions, par exemple, que les émotions nous empêchaient de garder la «tête froide» et que les débordements émotionnels détournaient l'être humain des chemins raisonnables. Nous

savons aujourd'hui que les émotions ne sont pas les esprits animaux dont on nous parle depuis toujours.

Depuis Charles Darwin, tous les spécialistes s'accordent à reconnaître que la peur, la colère, la joie et la tristesse sont des émotions universelles[1], mais c'était là à peu près le seul accord véritable existant entre toutes les écoles de pensée jusqu'aux années 1990, en ce qui a trait aux émotions! Un attrait nouveau et récent s'est fait jour à la suite de découvertes majeures reprises sous la bannière du vocable «intelligence émotionnelle[2]». Joseph LeDoux, d'abord, identifie dans le cerveau une zone qui emmagasine les expériences émotionnelles et permet parfois de réagir avant même d'avoir pris conscience du danger: l'amygdale[3]. C'est un pavé dans la mare, une première brèche dans les théories de la raison excluant les émotions. On découvre que le néocortex, ce cerveau conscient apparu récemment dans l'histoire

des espèces, n'est pas toujours indispensable pour prendre des décisions intelligentes[4].

À peu près à la même époque, Antonio Damasio, assisté de son équipe de recherche de l'université de l'Iowa, fait une autre découverte[5]. Il montre que les gens chez qui certaines aires émotionnelles sont détruites sont incapables de prendre de bonnes décisions simplement parce qu'ils n'arrivent plus à ressentir ce qui est vraiment important.

Ces deux chercheurs donnent la place qui leur revient aux émotions. Ils montrent que grâce à elles les décisions les plus compliquées sont prises avec justesse. Elles permettent, en toute inconscience, de faire la distinction entre ce qui est important et ce qui l'est moins. Sans elles il est même impossible d'être raisonnable! L'émotion est intronisée dans le palais de la raison dont elle devient la reine. Nous sommes à l'aube d'une révolution dont les thèmes sont encore débat-

tus dans des cénacles d’initiés, mais qui s’apprête à bouleverser le XXIe siècle, soyons-en certains.

L’émotion sélectionne l’information importante

L’intelligence émotionnelle[6] permet de synthétiser différentes informations, renseignements, événements et faits, et surtout, de hiérarchiser leur importance. Elle rend intelligent. Prenons un exemple concret: imaginez que votre conjoint (ou conjointe) laisse ce message sur votre boîte vocale: «Mon amour je t’appelle parce que je devais récupérer les enfants à la sortie de l’école, mais j’ai un contretemps, il faut que tu t’occupes d’eux. Ils t’attendront sur le trottoir dehors... Ah oui, au fait, tu as vu le frigo ce matin? Il était vide, ce serait bien que tu achètes deux ou trois trucs pour manger ce soir.... bip bip bip...» Votre amour a raccroché.

Vous vous retrouvez avec deux missions sur les bras: ramener les enfants et trouver quelque chose à manger. Par laquelle commencez-vous? Les enfants sur le trottoir ou les courses pour le soir?

Lorsque cette question est posée à un groupe de personnes, tout le monde répond d'une seule voix: «Les enfants sur le trottoir!», personne ne demande: «Pourriez-vous nous dire ce qui est le plus pratique?», «Dans quel ordre est-ce que ça ira le plus vite?», «Quel âge ont les enfants?» ou «Est-ce que les magasins vont fermer?» Tous font systématiquement et sans se concerter la même réponse, comme si elle allait de soi. La charge émotionnelle des mots *enfants sur le trottoir* fait que tout le monde répond rapidement et en même temps: «Les enfants!» C'est ça l'intelligence émotionnelle! Ressentir ce qui est important sans avoir besoin de l'analyser, faire confiance au cerveau et au corps qui nous transmettent l'information

adaptée. Face à n'importe quel problème, ils établissent une balance des coûts et des avantages de chaque solution sur des critères d'abord émotionnels. Toutes les bonnes décisions sont prises sur ce principe!

L'émotion trace une démarcation entre ce dont on se souviendra et ce qui sera oublié et dans cette opération le langage du corps tient un rôle considérable[7].

Le fait, l'information et le langage du corps

Les informations arrosent, transpercent l'espace mental à longueur de journée. La plupart d'entre elles sont exclues du champ de la conscience. Les messages conservés sont d'un autre ordre. Un œil exercé y retrouvera des traces d'émotion. Pourquoi certains messages touchent-ils plus que d'autres et quel est le rôle du langage du corps dans ce processus?

Une information qui laisse froid, sitôt entendue est oubliée. Une information nous touche parce que, d'une manière ou d'une autre, elle émeut. La nouvelle des dix dernières années restée, encore aujourd'hui, la plus vivace dans les mémoires des Occidentaux, est sans conteste la destruction, le 11 septembre 2001, du World Trade Center de New York. C'est également l'information qui a déclenché le plus d'émotions. Elle est à jamais enregistrée dans tous les cerveaux qui en ont vu les images. L'événement a été si bouleversant que personne ne l'oubliera jamais.

Si la destruction des tours jumelles n'avait été qu'un fait, il aurait été effacé de la mémoire comme tous les autres faits du journal télévisé de ce jour-là – car vous les avez bien oubliés, n'est-ce pas? Les simples faits ne nous intéressent pas. Ils sont destinés à être classés dans des bases de données et finalement retranchés de la mémoire

collective. En revanche, l'information, elle, se transmet[8]; elle se véhicule et son carburant c'est l'émotion. Un fait chargé émotionnellement constitue une information qui se diffuse tant qu'elle provoque de l'émotion. Nous souvenons-nous précisément de tous les tremblements de terre qui ont eu lieu ces dix dernières années? Certains d'entre eux ont été beaucoup plus meurtriers que les événements du 11 septembre, pourtant nous les avons oubliés. Ils étaient des catastrophes naturelles, contrairement aux attentats qui ont été causés par la main de l'homme et dont la contagion émotionnelle a été maximale. Le système amygdalien de tous les êtres humains a réagi si fort face aux images des bâtiments effondrés que nous ne les oublierons jamais[9]. Le fait nous a abasourdis puis révoltés, nous l'avons transmis à la vitesse où nous le recevions et il est devenu de l'information. Vous vous demandez quel est le rapport avec la communica-

tion non verbale? Il est métaphorique et en même temps direct.

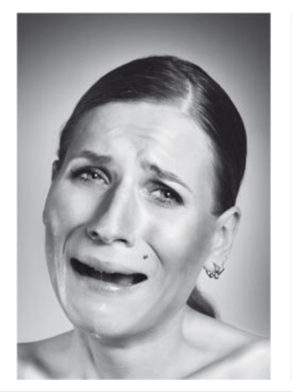
Une discussion entre deux personnes, c'est, au départ, un échange de faits bruts, mais c'est l'impact émotionnel du corps et du visage qui donneront force et couleur à ceux-ci. Un jour, des enfants, des petits-enfants à naître entendront parler du 11 septembre et ils liront sur les visages de leurs interlocuteurs la réalité dramatique de l'information. Ils la transmettront à leurs copains et copines simplement parce qu'ils auront été touchés par le langage corporel de la personne qui leur en aura parlé. Une information qui ne touche pas, au contraire, ne sera pas transmise. C'est vrai de toutes les informations et c'est vrai pour tout le monde.

Les chiffres, par exemple, sont de l'information brute. Or, chez les mathématiciens – contrairement au commun des mortels – dont le cerveau est observé à l'IRM, on voit que certaines zones émotionnelles

sont stimulées lorsque des chiffres sont projetés sur un écran! Demandez-leur de vous en parler et ils vous diront qu'une belle équation est harmonieuse et esthétique. C'est avec des mots relevant de l'univers de l'émotion qu'ils parleront des mathématiques.

Le cerveau est réceptif aux informations émotionnelles adressées par l'entourage. Un bébé échange beaucoup moins avec sa mère si celle-ci est déprimée que si elle est épanouie. Le cerveau est ainsi programmé pour reconnaître les émotions lues à nos expressions non verbales de base[10].

Une anecdote rapportée par la maman d'un petit garçon de deux ans permet de bien comprendre. Il lui avait dit un jour, pensif, en pointant un logo sur la porte du réfrigérateur: «Maman le frigidaire il est triste!» Deux marques apparaissaient:





Les deux petites marques ressemblaient à la configuration que prennent nos sourcils lorsque nous sommes tristes.

Le cerveau est programmé pour reconnaître chez autrui les informations primaires. L'expérience va ensuite renforcer, la vie durant, ce matériau inné. Sans le savoir, lorsque nous regardons une personne, la reconnaissance de ses traits est prise en charge par un module cérébral qui traite les émotions[11].

Nous comprenons ainsi, à travers ses messages corporels, ce qu'elle ressent sans avoir à l'interroger[12].

L'empathie, ou la transmission corporelle d'informations émotionnelles

Pendant très longtemps l'empathie, considérée comme la capacité à comprendre ce que l'autre ressent, a été envisagée comme une condition indispensable à l'existence de liens sociaux[13]. Puis, elle est devenue une référence éthique[14]. Nous savons aujourd'hui que le cerveau lui-même «fabrique» de l'empathie en décodant «naturellement» les micromouvements du visage et du corps de l'autre. Les pensées de nos interlocuteurs sont déduites à partir de leurs expressions émotionnelles et les émotions lues grâce à des micromouvements corporels. Dans ce

contexte, le rôle du langage du corps est évidemment essentiel.

L'empathie par la preuve

Les bébés reproduisent les expressions faciales des personnes de leur entourage, les comprenant ainsi bien avant de parler[15]. La mère qui donne à manger à son poupon se tient très près de lui (langage *périverbal*); elle accompagne son mouvement d'un: «hum... c'est bon!» (langage *paraverbal*), ses yeux sont grand ouverts, ses sourcils écarquillés, ses pupilles dilatées et sa bouche entrouverte alors qu'elle enfourne la cuiller dans celle de bébé, inclinant la tête dans le mouvement (langage *préverbal*). Bébé sent bon (langage *infraverbal),* maman trouve qu'il a l'air fier (langage *supraverbal)*, elle est heureuse. L'enfant n'avale pas que de la nourriture, il partage de la relation, prend «le goût» d'arriver au monde. En reproduisant, mimétique, les attitudes de sa mère, il

épouse ses tonalités émotionnelles et découvre sans le savoir ce qu'est l'émotion. Ces mécanismes sont principalement non verbaux. C'est cette prise de conscience qui prépare bébé à ressentir ses propres émotions et à en communiquer de plus élaborées dans les mêmes termes.

La mère, par ses expressions corporelles, décode le monde pour son bébé. Celui-ci est armé pour lire les expressions du visage, pas pour lire le monde[16]. Elle transforme pour lui les messages extérieurs en signaux émotionnels. On retrouve le même phénomène chez les animaux: les chercheurs ont longtemps pensé que les petits singes avaient une peur innée des serpents, mais ils se sont rendu compte que ce n'est pas le cas pour ceux qui sont élevés en laboratoire. Si on montre un serpent à un bébé singe en l'absence de sa mère, il n'est pas inquiet. En fait, les bébés singes apprennent à avoir peur des serpents en voyant leur mère

s'effaroucher[17]. Maman singe démontre, grâce à son langage du corps, ce qu'il est important que son petit sache. Elle lui traduit le monde.

Un mimétisme moteur inné permet au bébé de reproduire les mouvements de l'adulte. Ce n'est pas un pur réflexe puisque l'enfant ne le fait pas avec un robot[18]. C'est très intentionnellement et sélectivement que les bébés imitent les mouvements humains[19].

Le visage de l'enfant est extrêmement vivant par rapport à la motricité grossière de son corps: il communique de visage à visage dès la naissance[20] alors qu'il n'est pas capable de s'asseoir avant l'âge de quatre mois! Le décalage entre la maturité du visage et la faiblesse motrice de l'axe central du corps est proprement incroyable. Seul un mécanisme attribuable à l'évolution, dans le simple but de lui permettre de communiquer avec l'adulte, peut l'expliquer.

Grâce aux phénomènes empathiques, l'enfant repère inconsciemment le rôle de l'inclinaison de la tête depuis la naissance[21]. Il l'incline lui-même à certains moments relationnels clés, notamment à l'âge de l'école maternelle[22].

L'une de ces femmes ne vous semble-t-elle pas plus sympathique que l'autre?





La femme de la seconde image, parce qu'elle incline la tête sur le côté, semble plus chaleureuse, plus humaine, davantage tournée vers la relation. La rigidité d'une tête plus droite est gommée. Vous pensez que c'est l'expression générale du visage de ces deux femmes qui cause ce phénomène plutôt que l'inclinaison de la tête, productrice de douceur? Soit. Alors regardez ces petits chats, lequel semble le plus doux?





Les gens qui observent ces images s'accordent à dire que le chat qui a la tête inclinée semble être plus doux que le premier.

Nous sommes programmés pour le penser. Les adultes en situation d'écoute attentive ou demandant de la douceur inclinent légèrement la tête. Le visage et le corps ont tendance, dans les situations d'empathie, à aller chercher les expressions du visage et du corps de l'autre. Les mêmes ressources travaillant alors dans les deux cerveaux, l'attention et les émotions sont partagées[23].

Les bases cérébrales d'un inconscient collectif gestuel permettant de se reconnaître par-delà les origines culturelles semblent jetées, mais celles de la morale sont à redéfinir. Jusqu'à aujourd'hui, nous pensions que les êtres humains étaient moraux parce qu'ils avaient intérêt à l'être: «Ne fais pas à l'autre ce que tu ne voudrais pas qu'il te fasse[24].» Or, nous savons maintenant que nous percevons la douleur physique d'un être parce que les mêmes zones cérébrales que celles actives lorsqu'il souffre sont actives chez nous. La capacité humaine

à se comporter de façon morale ne reposerait donc pas sur la raison mais sur la capacité à éprouver les mêmes émotions que l'autre et donc à compatir. Le message de tolérance est émotionnel, la raison, raison émotionnelle[25].

Notre capacité inconsciente à se centrer sur le visage[26] de l'autre et à réaliser les mêmes tâches cérébrales que lui nous permet d'acquérir d'étonnantes aptitudes de décodage de ses émotions et de ses pensées. Il n'empêche que l'empathie n'est pas la sympathie. Comprendre notre interlocuteur ne nous contraint pas à éprouver coûte que coûte les mêmes pensées que lui. Les références peuvent être différentes. Certaines personnes, par exemple, au moment du décès d'un proche, sont tellement folles de douleur qu'elles voudraient mourir elles-mêmes. Nous pouvons comprendre ce qu'elles ressentent sans pour autant désirer en finir à notre tour. Il y a de l'empathie mais

pas de contagion émotionnelle. Il faut d’autres ingrédients pour cela.

Et si le langage du corps modifiait entièrement la communication?

Les mots – auxquels nous faisons tant confiance – ne représentent pas plus de 7% de la communication mais le langage du corps transforme, lui, dans nombre de cas, 100% de la nature de l’échange! Imaginez une amie s’avancer vers vous dans un corridor, vous pensez lui dire que vous êtes heureux d’un événement personnel inattendu. Vous lui tendez la main. Elle vous donne la sienne. Vos regards se croisent. Elle a ce visage-là:



Avez-vous toujours envie de partager votre bien-être? Non. Son regard a transformé le cours de vos pensées... et vous lui dites: «Tu as l'air pensive ce matin... fatiguée?»

Un seul échange de regards a suffi à changer toute la trajectoire de la communication. Le langage du corps a transformé 100% de la communication.

Le sujet de conversation change parce qu'inconsciemment vous comprenez que les préoccupations de l'autre ont rendu vos pensées obsolètes ou déplacées. Ce phénomène se produit chaque jour. L'autre nous change alors qu'il ne nous dit rien et nous le transformons sans le savoir.

Le langage du corps donne non seulement son tempo au dialogue, mais en plus, il en modifie la teneur. Personne n'accueille jamais quelqu'un de triste en riant. La tristesse de l'un modifie d'abord l'expression de bonheur de l'autre, puis son bonheur tout simplement.

Pourquoi, à votre avis, certaines personnes attirent-elles toutes les confidences alors que d'autres ne se voient jamais confier d'informations personnelles? Simplement parce que certains visages, certains corps donnent confiance et envie de s'ouvrir. C'est une question de résonance partagée. Sans le savoir, certaines personnes par leurs at-

titudes, leurs mouvements, leurs micromouvements, lorsqu'elles communiquent avec les autres, leur adressent des indices corporels susceptibles de les encourager à s'ouvrir. Des indices corporels traducteurs d'émotions[27]...

- Les informations sont hiérarchisées à partir de critères émotionnels qui permettent de comprendre ce qui est important.
- Les émotions transmises de manière consciente ou inconsciente peuvent transformer jusqu'à 100% de la teneur de la communication verbale.

---

1. Cf. Darwin, C. (1872).

2. Cf. Goleman, D. (1997).

3. Cf. LeDoux, J. (2005).

4. Paul Mc Lean, «nobelisé» pour cette construction, parle du cerveau triunique, montrant que, dans l'histoire de l'humanité, archéocortex, paléocortex et néocortex, également appelés cerveau reptilien, système limbique et cortex frontal, sont apparus les uns après les autres, mais également les uns au-dessus des autres en trois couches successives. Il assoit, par cette théorie, la suprématie de l'Homme et de son néocortex sur les animaux. Il est possible que le règne de ce schéma vive ses derniers beaux jours à partir du moment où les émotions logées dans le système limbique participeront au fonctionnement de la raison. La communauté scientifique regarde aujourd'hui du côté des théories associatives pour contrer cette ligne de pensée localisationniste.

5. Cf. Damasio, A. R., D. Tranel, H. Damasio et A. Bechara (1993).

6. L'expression a été popularisée par Daniel Goleman, docteur en psychologie, journaliste du *New York Times* et excellent vulgarisateur. Il recoupe

les travaux de spécialistes des théories de l'éducation comme celle de Howard Gardner sur les intelligences multiples, des théories de terrain comme celle de Joseph LeDoux sur le rôle de l'amygdale dans les réactions émotionnelles ou celle d'Antonio Damasio sur la hiérarchisation des émotions. Cf. Goleman, Daniel, *L'intelligence émotionnelle* (1997).

7. C'est la théorie des marqueurs somatiques de Damasio.

8. Les mots «faits» ou «informations» n'ont pas ici le même sens que dans la science juridique où la connaissance des faits est primordiale. Ici, le fait est statique et l'information circule.

9. L'amygdale permet la réaction émotionnelle et c'est l'hippocampe qui a pour fonction de stocker l'information pour nous permettre de la retrouver. L'amygdale est préformée à la naissance et l'hippocampe se forme vers l'âge de trois ans environ. C'est pour cette raison que nous ne pouvons avoir de souvenirs conscients avant cet âge.

10. Cf. Rochat (2006).

11. Cf. Dimberg, U., M. Thunberg et K. Elmehed (2000).

12. Les personnes atteintes du syndrome d'Asperger sont incapables de lire les émotions d'autrui. Elles traitent les informations non verbales fournies par le visage à l'aide du module cérébral, qui est normalement spécialisé dans le traitement de la forme des choses, un peu comme si nous regardions une boule de billard en nous demandant ce qu'elle ressent. La personne atteinte du syndrome d'Asperger doit réapprendre intellectuellement à lire les émotions de l'autre pour le comprendre. Ses performances en terme d'intelligence émotionnelle sont notablement amoindries par sa faible capacité à décoder les informations corporelles.

13. Cf. Darwin, C. (1872).

14. C'est Carl Roger qui, dans le champ de la psychologie, a donné ses lettres de noblesse à l'empathie, en lui vouant notamment des vertus méthodologiques de compréhension de l'autre. Cf. Rogers, C. (1966).

15. Cf. Rochat, F. (2006); Meltzoff, A. N. et M. K. Moore (1997).

16. C'est l'une des raisons pour lesquelles le langage du corps est universel et qu'il n'est pas construit socialement en fonction des personnalités. L'enfant décode des émotions et non pas des situations, des expressions faciales ou des réalités psychosociologiques.

17. Cf. Mineka, S. (1984).

18. Cf. Tokimura, H., *et al*. (1996).

19. Il s'agit alors d'un mécanisme inné – il a été notamment décrit par Bradford Titchener. Il diffère du processus de l'accordage affectif, également appelé harmonisation des affects, selon lequel à partir du deuxième semestre de vie, l'enfant va s'accorder affectivement sur l'adulte, ce qui lui permet sans doute d'accéder à l'intersubjectivité. Cf. Stern, D. (1989).

20. Dès l'heure suivant la naissance, certains bébés sont capables d'imiter l'adulte qui tire la langue. Cf. Meltzoff, A. N., R.W. Borton, D. Greenberg et H. Cohen, *Science*, n° 218.

21. Voir, à propos du phénomène d'empathie à la naissance, Cyrulnik, B. (1989). À partir de 14 mois, l'enfant incline la tête s'il est en accord avec son interlocuteur. Hubert Montagner explique, stat-

istiques à l'appui, que dans 90% des cas, c'est-à-dire 619 fois sur 678, l'inclinaison de la tête, si elle n'est pas précédée d'un geste de menace, établit la bonification, le renforcement du contact. Cf. Montagner, Hubert. *L'enfant et la communication,* Stock, 1978.

22. Cf. Montagner, H., *et al.* (1977).

23. Cf. Rizzollatti, Giacomo, Leonardo Fogassi et Vittorio Gallese (2001). Ce sont des neurones appelés miroirs qui ont la fonction spécifique de réaliser la même tâche que ceux de l'interlocuteur. Ils ne travaillent que si l'action de l'autre fait sens pour nous. Cf. Stevens, J. A., *et al.* (2000) cité dans Decety, J. et Philip L. Jackson (2008).

24. C'est la formule de l'impératif kantien.

25. Après la critique de la raison occultant les émotions de Damasio (Cf. Damasio, 1995 et 2002), il est très possible que la morale de Kant, construite autour de la raison plutôt que des émotions, soit elle aussi mise à mal et que le courant empiriste constitué autour de Hume soit redécouvert. Cf. Hume, D. (2001).

26. Certaines des expressions émotionnelles ne restent pas sur le visage plus de quelques centaines de millisecondes, mais ce laps de temps suffit au cerveau pour les décoder et s'y adapter sans que nous en soyons conscients. En fait, nous savons aujourd'hui que cela a été mesuré et que notre cerveau peut happer des émotions qui n'ont pas occupé leur place sur le visage plus de 1/50 000 de seconde. Cf. Kirouac, G. et F. Y. Doré, *Perceptual and motor skills*, n° 57

27. Les expériences affectives peuvent se dérouler en dehors de la prise de conscience des stimuli. Il est difficile dans ces conditions d'évaluer les effets des messages sur l'autre. Cf. Zajonc, R. (1980).

CHAPITRE 3

Comment se construit une émotion?

Le travail sur les émotions se heurte à une difficulté liée à leur nature même. Chacun pense savoir les repérer naturellement sans comprendre que si les capacités inconscientes à décoder sont énormes, les ressources conscientes sont, elles, beaucoup plus limitées[1].

La lecture des émotions nous contraint à nous débarrasser de la croyance qu'il s'agit d'observer pour comprendre. En fait, **il faut plutôt comprendre pour observer.** Pour voir il faut préalablement savoir quoi regarder!

Apprendre à observer une émotion sera d'autant plus facile que nous saurons comment elle se construit.

Des vocables aussi différents qu'«affect», «état d'âme», «sentiment», «pulsion», «état psychique», «humeur», voire même «programme comportemental» et «émotion» ne sont pas distingués, alors qu'ils ne sont évidemment pas synonymes. Mais l'enjeu théorique autour de l'étiquetage systématique des états n'est pas le meilleur moyen, à notre sens, de faire progresser la connaissance des émotions. La peur, par exemple, peut aussi bien être une émotion qu'un sentiment[2]! Un serpent croisant notre route provoque une émotion vive traduite par des battements du cœur, alors que la

solitude d'une promenade en forêt fait naître, chez certains, une peur incompréhensible et non fondée: c'est un sentiment[3]. Il ne sera donc pas toujours facile de savoir si l'interlocuteur nous faisant face ressent de la peur ou s'il est terrorisé, mais il sera par contre de la première importance de comprendre que s'il est en train de nous dire qu'il est serein, il y a non-congruence entre ce qu'il dit et ce qu'il montre. C'est ce que nous apprendrons à relever au premier chef.

Derrière le fait qu'un être humain soit craintif, ait peur ou soit terrorisé, des constantes générales se profilent toujours. Les émotions seront définies à partir de leurs constantes non verbales, regroupées dans des catégories émotionnelles. Ces constantes observables nous permettront de tous parler la même langue lorsque nous évoquons les émotions[4].

À quoi ressemble l'émotion? À un mouvement!

Le mot «émotion» vient du latin *emovere* qui signifie: «se mouvoir»[5]. Une émotion modifie quelque chose dans la configuration du visage et du corps. L'étymologie en soi donne des indications précises sur le chemin à suivre pour lire l'émotion: il faut d'abord observer son mouvement car elle est un mouvement.

Les émotions se lisent grâce aux mouvements. Le langage parlé établit cette concordance entre mouvements du corps et états psychiques régulièrement. Prenez par exemple des phrases comme: «Il est triste, il n'a pas arrêté de pleurer»; «Il n'est pas peu fier, tu as vu comme il bombe le torse»; «Il fait la moue, je sens bien qu'il n'est pas d'accord»; «En ce moment il se traîne, il est épuisé»; «Il est tellement rigide, on dirait qu'il a avalé un balai». Les mouvements corporels, les pensées et les émotions ressenties sont in-

terreliés dans le cerveau et ont des répercussions réelles les unes sur les autres. Le sport permet de mieux comprendre cette réalité. Marcher, nager ou faire du vélo, par exemple, ne sont qu'une somme de mouvements, mais ils déclenchent du bien-être et font souvent naître en cours, ou juste après l'effort, des pensées, des émotions d'un ordre différent de celles qui précédaient l'action. Ces mouvements transforment, en quelque sorte.

Derrière une émotion il y a donc *toujours* un mouvement. Il la précède même et est la condition indispensable pour la ressentir! William James, au XIXe siècle, symbolisait le processus grâce à un exemple devenu aujourd'hui classique: «Si lors d'une promenade vous croisez un ours, pensez-vous d'abord à vous enfuir et prenez-vous conscience ensuite que vous avez peur ou avez-vous peur et vous enfuyez-vous pour cette raison[6]?»

Dans ce débat, les penseurs du XXe siècle lui ont donné tort. Ils croyaient, en effet, que c'est la peur qui déclenche le processus de la fuite. Ce qui était d'ailleurs assez logique[7]. Mais des recherches récentes montrent que la fuite précède la peur et que c'est en courant que nous prenons conscience de cette peur[8]! Ce mécanisme est au cœur de la survie.

En voiture, il nous est tous arrivé de freiner avant même d'avoir pu analyser la nature du danger. S'il nous avait fallu attendre que notre «cerveau conscient», le néocortex, intervienne, il aurait été trop tard. Les composantes émotionnelles ont fait le travail beaucoup plus rapidement. Partir des mouvements du visage et du corps pour décrire l'émotion semble donc avoir du sens.

Comment se forme l'émotion? En trois temps!

Les émotions de l'être humain prennent toutes leurs couleurs en trois stades, repérables à partir de critères non verbaux. Au terme de l'intégration de ceux-ci, tous les «ingrédients» indispensables pour ressentir les émotions les plus élaborées sont présents.

Le stade tonique

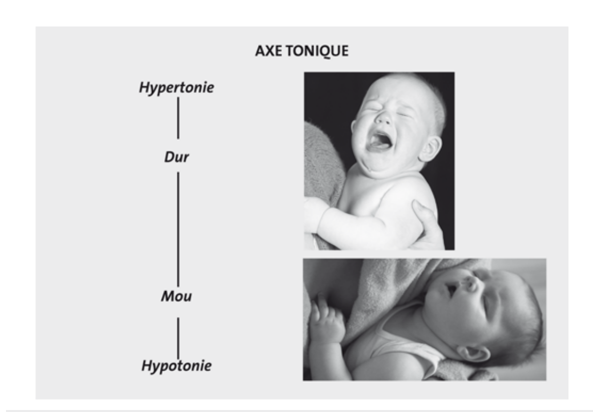
L'émotion n'existe pas chez le bébé naissant sous la même forme que chez l'adulte. En même temps, les adultes ont tous été des bébés à un moment ou à un autre. Nous devons considérer le bébé et l'enfant qui vivent encore en nous pour parvenir à décoder les émotions de l'adulte que nous sommes.

Dans les jours et les heures qui suivent la naissance, le bébé se crispe ou se détend au rythme d'impulsions neurovégétatives.

Deux catégories – son cerveau ne peut pas en comprendre davantage – alternent en lui et autour de lui: le dur et le mou[9].

Le froid est dur et le chaud est mou. Ces états sont rythmés d'un côté par le sein ou la tétine, le lait chaud, le corps doux de la mère, précédant l'état d'abandon; et de l'autre, l'absence et le manque se traduisant par la contraction, le dur, le froid vécu dans les pleurs, le noir.

Si bébé se détend, son visage et son corps sont hypotoniques, s'il se crispe, se convulse, ils sont hypertoniques. C'est le *stade tonique*. Le corps se tend ou se détend, évoluant dans un continuum qui va de l'hypotonicité positive à l'hypertonicité négative.



Le continuum entre l'hypertonicité et l'hypotonicité du visage et du corps s'installe à la naissance. Les émotions de l'adulte sont tributaires de ce stade de développement.

Le visage et le corps sont tendus ou détendus selon les états vécus.

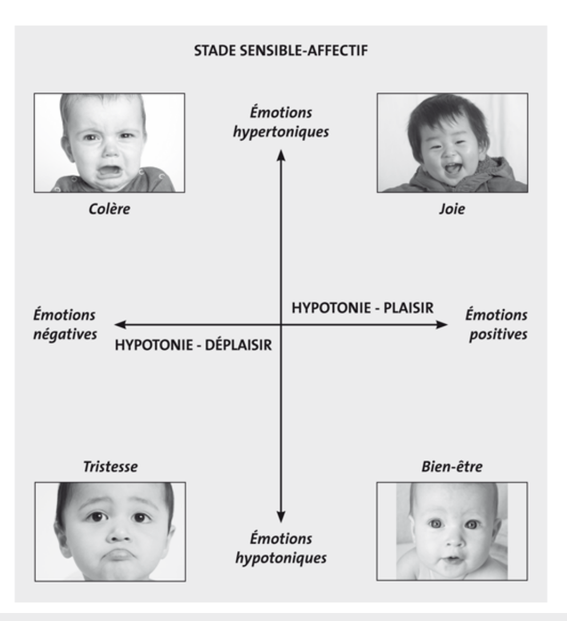
Le stade sensible-affectif

Assez rapidement, ce stade tonique essentiellement binaire se complexifie, menant à un deuxième stade dit «sensible-affectif». La croissance de son cerveau permet au bébé de percevoir les catégories du plaisir et du déplaisir[10]. Les états vécus ne sont plus seulement hypotoniques ou hypertoniques mais agréables ou désagréables[11]. Durant ce stade, progressivement, ce qui est sensible devient affectif, de là le nom de «sensible-affectif». L'enfant aime ou non. Il est passé de la sensation à la signification qu'a pour lui cette sensation.

L'hypertonicité n'est plus seulement associée à ce qui est froid, dur et négatif. À côté de la colère, hypertonique et négative, la joie, elle aussi hypertonique mais positive, transparaît. Le bébé peut «éclater» de joie. Il n'en était pas capable jusque-là. En ce qui concerne l'hypotonie, à côté des détentes bi-

enfaisantes, la tristesse et des états similaires font également leur apparition.

Durant le stade sensible-affectif, l'enfant fait un bond au niveau de ses compétences non verbales, se distinguant à jamais des grands primates que sont les singes. Il pointe du doigt les objets, rendant possible une interaction avec l'adulte, et surtout, il le fait sans rechercher de bénéfice immédiat, pour le seul plaisir de partager, de communiquer[12], alors que le singe ne pointe du doigt que pour obtenir quelque chose[13].



Le continuum entre l'hypertonicité et l'hypotonicité du visage et du corps s'installe à la naissance. Les émotions de l'adulte sont tributaires de ce stade de développement.

Le visage et le corps sont tendus ou détendus selon les états vécus.

Pendant le stade sensible-affectif, qui va jusqu'à l'âge de quatre ans environ, les catégories émotionnelles vont constamment se nuancer. Le stade sensible-affectif dure jusqu'à ce que l'enfant fasse une dernière découverte cérébrale...

Le stade réflexif

Jusqu'à l'âge de trois ou quatre ans, l'enfant ne fait pas de différence entre lui et l'autre. Sa mère se blesse et c'est lui qui pleure. Il parle de lui, indistinctement, à la première et à la troisième personne sans percevoir de différence[14].



Lorsqu'il joue à cache-cache, l'enfant de moins de quatre ans se met la main devant les yeux et il croit que les autres ne le voient pas.

Il lui reste à faire une découverte cérébrale pour entretenir le même rapport aux émotions que les adultes: *comprendre qu'il n'a pas les mêmes pensées que l'autre*[15]. Autour de quatre ans, il acquiert la conscience qu'il a des pensées qui lui sont propres,

différentes de celles de sa mère ou de son père, et que son corps lui appartient. Il comprend alors que certaines émotions sont faites pour être partagées et d'autres gardées pour soi; qu'il peut cacher ses bêtises en faisant croire qu'il a des émotions différentes de celles qu'il éprouve réellement; que lorsque sa maman arbore le paquet de bonbons à moitié vide d'un air menaçant, s'il parvient à paraître suffisamment détaché, elle risque de ne pas s'apercevoir que c'est lui le responsable. Ses premiers essais ne sont pas très concluants, mais peu à peu il va devenir plus habile et commencer à mentir convenablement en travestissant ses émotions[16].

L'enfant découvre que *les émotions sont stratégiques* et que certaines d'entre elles sont plus acceptables que d'autres. Le petit garçon se fera dire: «Ce sont les filles qui ont peur!» et il comprendra qu'avoir peur c'est être «une poule mouillée». La petite fille de

son côté se dit: «Mais pour qui me prennent-ils, moi je n'ai pas peur!» Ils viennent de réaliser tous deux que la peur n'est pas un sentiment acceptable et qu'on doit la garder pour soi, qu'il est préférable de ne pas la laisser voir à l'autre.

Ce qui est vrai pour l'enfant le sera bien davantage pour l'adulte qu'il va devenir. De manière générale, les émotions et les états négatifs ne sont pas acceptables, mais certains le sont moins que d'autres. La peur est proscrite socialement. La dépression souffre du même bannissement. Personne, dans l'univers professionnel, ne se risquera à dire: «Je me sens dépressif» craignant d'être mis sur la touche par ses collègues ou supérieurs et même par ses amis. En revanche, certaines émotions négatives peuvent être tournées vers l'autre sans crainte. C'est le cas de la tristesse, qui est acceptée et parfois même valorisée socialement. Il est normal d'être at-

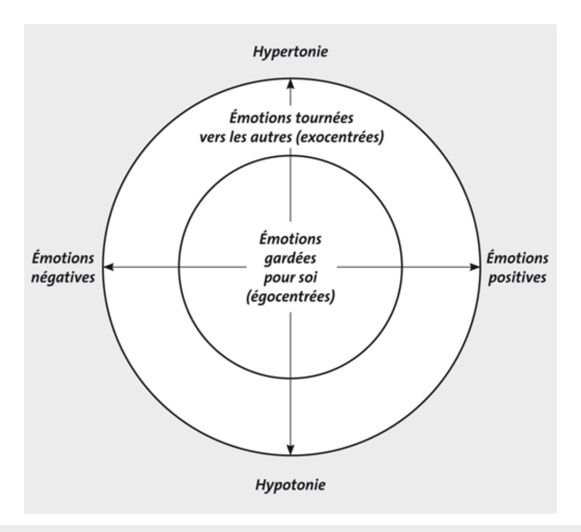
tristé par un événement difficile. Il paraîtra même louche de ne pas l'être...

Les émotions positives, davantage favorisées socialement que les émotions négatives, connaîtront la même ligne de partage entre états «gardés pour soi» et «tournés vers l'autre.» Seules les émotions positives les plus acceptables sont partagées. Il est socialement plus correct de dire: «Je suis joyeux ce matin!» que «Je me sens fier ce matin!» Nous serons heureux pour la personne qui est joyeuse, cette émotion peut être tournée vers l'autre (exocentrée), mais de la personne fière nous risquons de penser: «Pour qui se prend-elle?» Il est de bon ton de garder cette émotion pour soi. De même, quelqu'un qui dit: «Moi je suis une personne sereine!» rendra circonspect ceux qui l'entourent. Ils douteront de la sérénité portée en étendard. Elle se garde pour soi. La gentillesse, à l'inverse, se transmet. Imaginez quelqu'un tenir ce raisonnement: «Moi

je suis plutôt gentil, mais je fais bien attention de ne pas le montrer!» À quoi servirait une gentillesse qui n'aurait pas de traduction concrète et qui ne s'adresserait à personne?

Voici donc les trois critères à prendre en compte pour décoder n'importe quelle émotion:

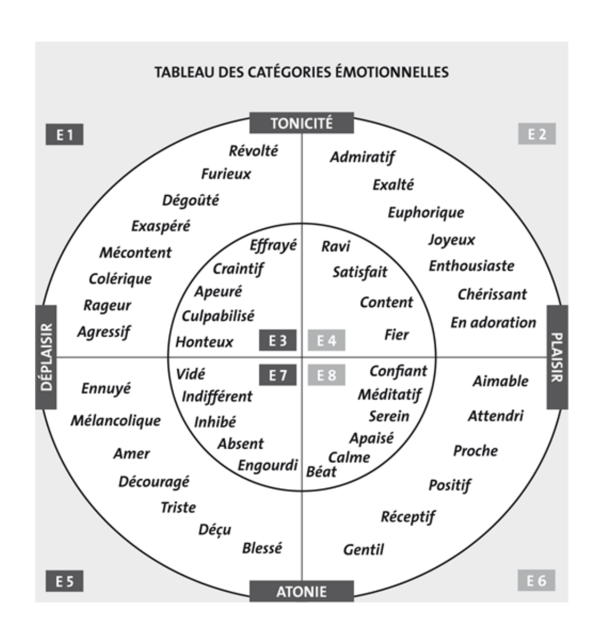
- le corps est tonique ou atonique;
- les états vécus sont positifs ou négatifs;
- les états émotionnels sont tournés vers l'autre ou gardés pour soi.



La palette d'états émotionnels que nous allons connaître durant notre vie peut être divisée en huit catégories.

Avant même de voir quels items corporels distinguent ces huit groupes émotionnels, les émotions peuvent être position-

nées concrètement sur un tableau à huit quadrants.



Quelques états ont été ordonnés sur ce tableau de catégories émotionnelles. Cette

liste est très loin d'être exhaustive mais elle peut l'être pour celui qui décide de la remplir. Ce n'est toutefois pas l'objectif. Ce tableau n'a pas été pensé dans l'optique de faire des spécialistes de la lecture du langage du corps les champions de la sémantique émotionnelle. Il est, en revanche, l'outil de base permettant de déterminer si notre interlocuteur est bien dans l'état dont il parle, parce qu'évidemment ces huit groupes émotionnels ont chacun des caractéristiques corporelles.

La lecture de ce tableau appelle une autre remarque: des gens peuvent avoir une compréhension différente d'un même état, affect ou émotion. Il ne s'agit pas de s'acharner sur la définition de telle ou telle émotion. Cette grille est conçue pour être souple. Prenons un exemple: la colère. Cette émotion est *toujours* hypertonique (le corps est tendu) et c'est *toujours* une émotion négative (elle est nourrie davantage par le dé-

plaisir que par le plaisir) et normalement, elle est tournée vers l'autre (ex: «Je vais te dire ce qui ne va pas!»). Elle se trouve donc dans le quadrant en haut à gauche (émotion 1), mais il arrive que nous gardions certaines colères pour nous (ex: «Il m'énerve mais ce n'est pas le moment de lui dire!») (émotion 3). L'émotion est bien la même dans les deux cas, seul le désir de la transmettre a changé.

Les émotions sont définies à partir de trois caractéristiques universelles visibles sur le corps:

- elles sont traduites par des états allant de l'hypotonie à l'hypertonie;
- elles sont générées par le plaisir ou le déplaisir;

- elles sont destinées à être gardées pour soi ou tournées vers l'autre.

---

1. Il semble y avoir une raison à cela, les connexions des aires corticales vers l'amygdale sont moins importantes que celles de l'amygdale vers les zones corticales. Cela pourrait expliquer pourquoi l'information émotionnelle peut si facilement envahir nos pensées conscientes mais que nous ayons tant de difficulté à les décoder. Cf. Amaral, D. G., *et al., op. cit*.

2. Cette distinction est établie par Damasio. Cf. Damasio, A. (1999).

3. Pour Epstein par exemple, la peur est liée à l'extérieur et l'anxiété à soi. Lorsque la peur ne peut être maîtrisée, elle se transforme en anxiété. Cf. Epstein (1972). Ohman, de son côté, montre que les réponses physiologiques observées chez les phobiques exposés aux objets de leurs

craintes et des patients atteints de stress post-traumatique (PTSD) reflètent l'activation d'une seule et même réponse sous-jacente d'anxiété. Cf. Ohman (1992).

4. La méthode interjuges consiste à dire qu'une proposition est sérieuse et scientifique si des gens séparés les uns des autres et observant la même scène tirent les mêmes conclusions. La méthode de lecture des émotions que nous vous proposons permet d'y parvenir sans véritables difficultés.

5. La principale difficulté posée par les émotions réside dans le fait qu'elles sont utilisées pour des besoins différents dans différents champs de la connaissance. J. LeDoux, l'une des figures majeures de la neurobiologie et spécialiste des émotions écrit, à propos du système limbique (le «cerveau émotionnel» par excellence): «Chaque année, on enseigne à des légions d'étudiants en neurosciences où se trouve le système limbique et ce qu'il fait. Mais il y a un problème. C'est que cette théorie n'explique en rien le cerveau des émotions, certains scientifiques disent même que le système limbique n'existe pas.» (Cf.

LeDoux, J., 2005). Pour certains, elles sont des réponses corporelles permettant l'adaptation de la race humaine au cours de la vie (Cf. Darwin, C., 1872). Dans ce courant, pour certains, les émotions principales sont universelles (Cf. Ekman, P., 1993; Eibl, Eibesfeldt I., 1976), alors que pour d'autres, elles permettent de socialiser, c'est la position socioconstructiviste (Cf. par exemple: Brunner, J., 1991; Vygotski, L., 1992; Fehr, F. S., 1984). Entre les deux, la position cognitiviste incite à penser que ce sont les représentations mentales qui donnent sens aux états corporels ressentis. D'autres partent d'une argumentation plus physiologiste: les émotions sont des états mentaux résultant de la perception par le cerveau des réactions corporelles (Cf. James, W., 1884), à moins que le cerveau génère les émotions (Cf. Cannon, W. B., 1929). Cette dernière position est moins en vogue aujourd'hui. Parallèlement à cette série de questions s'ajoute celle, devenue incontournable depuis que Freud a imposé l'inconscient dans les sciences, qui consiste à se demander si des forces inconscientes ne pourraient pas déclencher les émotions. Certains auteurs parlent alors d'un inconscient émotion-

nel (Cf. Zajonc, R. 1984). Mais là encore, pour certains, l'inconscient au cœur de la psyché ne peut pas être dévoilé consciemment (Cf. Amaral, D. G., Price, J. L., Pitkanen, A., Carmichael, S. T., 1992) alors que pour d'autres l'évaluation des actions conscientes permet de retrouver l'inconscient (Cf. Arnold, M., qui fonda le concept d'évaluation en 1960). L'hétérogénéité de ces positions nous amène à penser que la meilleure voie pour lire les émotions consiste sans doute à les observer et à les décrire systématiquement, afin de mesurer leur cohérence par rapport au discours verbal. C'est en tout cas la proposition de ce livre.

6. Cf. James, W. (1884).

7. Réponse proposée par un courant dominé par Cannon, W. B. (1929).

8. Les travaux de J. LeDoux ont permis de comprendre que c'est l'amygdale, située dans les structures sous-corticales (le cerveau émotionnel) qui intervenait, sommant le corps de réagir avant même que le cerveau cognitif ait eu le temps d'analyser la nature du danger. Cf. LeDoux, J. (1997).

9. Au stade intra-utérin, le bébé connaît des états, des sensations qui sont l'embryon des émotions les plus élaborées, il va devoir les redécouvrir en venant au monde, car le contact dur avec le ventre de sa mère, sur lequel il est placé après l'accouchement, ne ressemble que de très loin au bain amniotique de sa première demeure. Il s'agit pour lui de redécouvrir les émotions ou plutôt de leur permettre de s'accomplir. Cf. Robert-Ouvray, S. (1997).

10. Lors de ce deuxième stade, le bébé annonce des tonalités comportementales plus nuancées. Fatigue, faim et peur sont timbrées différemment. L'enfant reconnaît sa mère lorsqu'il la voit, il rit et prononce des vocalises. Cf. Jones, S. (1996).

11. Ce critère de plaisir/déplaisir ou d'impulsion positive/négative est vrai pour tous les organismes vivants. Ainsi, les bactéries se protègent elles aussi du danger! Leur répertoire défensif les conduit «naturellement» à s'éloigner des substances jugées nocives. Cf. Gould, J. L. (1982). Les émotions sont dites positives si elles génèrent du plaisir, négatives si elles engendrent du déplaisir.

12. Ce que Vauclair appelle la différence entre les gestes «déclaratifs» humains et les gestes «injonctifs» des grands singes.

13. Cf. Warneken, F. et M. Tomasello, *Science*, n° 311.

14. Cf. Johnson, S. C., L. C. Baxter, L. S. Wilder, J. G. Pipe, J. E. Heiserman et G. P. Prigatano (2002).

15. Pour Gallup, la reconnaissance de soi serait un prérequis essentiel à la conception de soi, qui elle-même offrirait la possibilité de raisonner sur l'état mental d'autrui, une habileté que l'on nomme «théorie de l'esprit» (ToM pour *Theory of Mind*). Cf. Gallup, G. G. JR. (1998), *et al.* (2003).

16. Le concept que Jean-Jacques Rousseau appelle «la société qui corrompt» apparaît entre quatre et cinq ans chez l'enfant, lorsqu'il apprend la différence entre lui et l'autre, et prend peu à peu conscience que son intérêt peut être différent de celui de l'autre.

CHAPITRE 4

Comment lire une émotion?

En tant que spécialiste du décodage non verbal, je me trouve fréquemment face à ce type d'énoncé difficile à qualifier, au carrefour de l'innocence, de l'ethnocentrisme et d'un bon sens primaire mais réel: «Chez les Chinois, on a beaucoup de mal à percevoir les émotions!» Et je réponds invariablement: «Quel Chinois?»

Que nous soyons Asiatique, Occidental, Africain ou Araméen, si nous vivons une émotion, elle sera lisible sur notre visage. Seulement, son intensité sera différente chez chacun pour quatre raisons principales:

- certaines cultures valorisent davantage l'expression des émotions que d'autres;
- certaines personnes sont plus expansives que d'autres;
- certaines personnes sont plus sensibles que d'autres, les événements les touchent davantage;
- certaines personnes ont beaucoup de difficultés à cacher leurs émotions parce qu'elles ont alors l'impression de tricher.

Chacun d'entre nous dispose d'un patrimoine gestuel qui lui est propre et qui diffère d'un individu à l'autre. La culture ne suffit pas à expliquer ces différences[1], mais n'oublions jamais une chose: quel que soit

l'être humain présent en face de nous, s'il ressent une émotion, nous la trouverons et la désignerons.

Les traces concrètes d'une émotion sur le visage

Deux états différents se repèrent sur le visage et sur le corps: des états durablement imprimés par la physiologie et le temps et des états passagers nécessaires à transmettre les émotions, destinés à être reconnus, compris par notre interlocuteur.

Si ces états sont présents dans le cerveau, ils le seront aussi sur le corps, il ne peut en être autrement. Un état existe ou non. S'il existe, il se voit.

Des émotions permanentes, dites émotions d'arrière-plan, et des émotions passagères

La vie qui passe est cadencée, sur le visage, par des traits, et le legs le plus précieux de la vie ce sont les rides[2]. Les rides sont des traits permanents, des états imprimés, mais ces marques du temps ne sont pas les seules à rythmer le visage. Chaque émotion s'y exprime et le transforme momentanément[3].

Deux types de rides sont présents sur le visage: des rides permanentes et des rides passagères. Une ride permanente indique une composante fondamentale de la personnalité et une ride passagère, une émotion éphémère. Il est important de ne pas prendre l'une pour l'autre.

Mais d'abord, qu'est-ce qui permet de dire qu'une ride permanente traduit un trait de personnalité? Le bon sens devrait plutôt nous amener à penser que si telle ride est

permanente c'est plutôt physiologique... méfions-nous du bon sens.

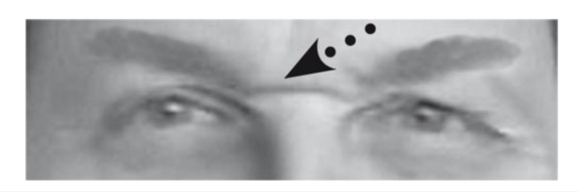
Lors de l'expression d'une émotion, deux types de muscles différents sont actionnés: les muscles lisses et les muscles striés[4]. Les muscles striés sont les muscles proprement dits. Le cerveau, consciemment ou non, donne des ordres et leur réponse est immédiate, aussi bien sur le visage que sur le corps. Si nous avons peur, par exemple, le sang déserte notre visage pour aller en direction des bras et surtout des jambes, les préparant ainsi à la lutte ou à la fuite. Ce que nous oublions souvent c'est que pour rendre cette action possible, il a fallu qu'une autre catégorie de muscles agisse: les muscles lisses. Ces petits muscles enserrent les veines, veinules, artères et artérioles. Ils assurent la vasodilatation ou la vasoconstriction des groupes musculaires nécessaires à l'action. Le sang «déserte» alors les parois sanguines. Or, ces muscles-là ne vont pas in-

tervenir au même rythme que les muscles striés. Ils mettent, selon la nature de leur intervention, 40 à 400 fois plus de temps à cesser leur action[5]. Est-il anormal, dans ces conditions, qu'une émotion maintes fois vécue finisse par s'imprimer durablement sur le visage et le corps? Quelqu'un qui ressent de la tension, par exemple, garde un faciès tendu un certain temps après que celle-ci ait disparu.

J'ai encore en mémoire le visage et le corps d'un homme qui avait été un enfant battu jusqu'à ce qu'il quitte, vers l'âge de 15 ans, le foyer parental pour n'y plus revenir. La peur du père que cet homme avait cultivée malgré lui durant toute son enfance avait façonné sa musculature d'adulte. Ses épaules étaient si crispées qu'il semblait ne pas avoir de cou. C'était là le travail des muscles lisses sur la charpente et non celui de la physiologie. Les émotions hypertoniques à caractère négatif font, le temps qu'elles

durent, remonter les épaules. Une peur durable modifie la morphologie et cette dernière est beaucoup plus affectée par les épreuves de la vie que nous pouvons le penser.

Les épaules ne se contractent jamais sans que la physionomie générale ne se transforme elle aussi. Lorsque la colère apparaît, une ride se creuse dans la zone de la glabelle, coupant horizontalement le front du nez. Ce phénomène est bien visible et il est passager, mais il peut, comme les épaules contractées, devenir permanent.

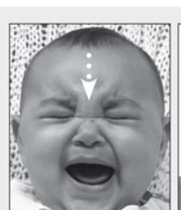


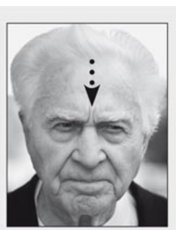
Lorsque la zone du front et celle du nez se contractent l'une vers l'autre, un trait hori-

zontal traversant la base supérieure du nez et marquant la naissance inférieure du front apparaît dans la glabelle.

Voyez la différence entre un état anxiogène passager visible déjà chez un bébé, un état colérique passager à l'âge adulte et cet état devenu permanent.

Les colères passagères ressenties finissent par s'inscrire durablement sur le visage.





Lorsque le visage se contracte sous le fait de l'anxiété, il se referme et une ride coupant le front du nez apparaît. Si cette émotion est fréquente, le visage finit par ne plus se décontracter et cette ride, dite «de la glabelle», s'y trouve inscrite de façon permanente. C'est le cas sur la troisième image.

La fréquence de l'émotion éprouvée finit par transformer de façon caractéristique la physionomie. Une personne en colère laisse voir des rides de colère le temps que l'émotion dure. Mais si la colère devient un trait de personnalité, le visage se transforme pour en intégrer l'expression. La permanence durable de la colère s'installe au hasard de quelques rides, dont celle de la glabelle[6].

Aujourd'hui, les processus neurobiologiques sont mieux connus. Les spécialistes parlent d'émotion d'arrière-plan pour mar-

quer la différence entre les émotions passagères et celles qui sont durables.

Les rides mettent une vie à s'installer et leur mouvement naturel se modifie, s'estompe et se transforme au hasard d'une quotidienneté heureuse ou malheureuse. **Les mêmes émotions marquent une mutation des traits semblable chez tous les individus.** Cette réalité est d'ordre universel. Cela étant établi, voyons concrètement comment lire les huit groupes émotionnels.

Les huit groupes émotionnels en trois regards

Les mouvements du visage sont les garants des émotions. Trois questions suffisent à repérer n'importe quel type d'émotion:

- La personne est-elle en état hypertonique ou hypotonique?
- La personne vit-elle une émotion positive ou négative?

- La personne cherche-t-elle à partager l'émotion ou à la garder pour elle?

La personne est-elle en état hypertonique ou hypotonique?

La tonicité reflète le degré d'implication dans l'échange. Le corps des personnes qui sont en éveil et désireuses de participer à la communication est toujours tonique. C'est vrai depuis la nuit des temps. Imaginez un grand ancêtre dans une jungle ou une savane quelconque à l'affût du moindre bruit. Est-il possible que son esprit soit concentré sur ce qui se passe alentour et son corps complètement amorphe? Non.

Les jungles et les savanes de l'époque c'est notre entretien d'embauche aujourd'hui, ou la réunion au terme de laquelle un contrat sera signé, ou encore une rencontre d'ordre personnel. Nos ancêtres avaient la préoccupation de ramener du

gibier à la maison pour survivre. Il faut aujourd'hui encore s'assurer des moyens de subsistance. Le risque, dans les deux cas, est toujours de rentrer bredouille, en réunion comme dans la jungle. L'environnement est différent mais la même adrénaline coule dans les veines. Les bruits bizarres de la jungle sont remplacés par les questions gênantes en réunion d'aujourd'hui. La même dopamine élève le degré de vigilance. Les mêmes signes d'hypertonicité sont visibles sur le visage et sur le corps. Lorsqu'ils sont hypertoniques, les corps sont prêts à réagir.

L'hypertonicité est surtout lisible à un item central qui est un fil rouge à ne pas perdre de vue: *la position des épaules*. Une personne en état hypertonique a tendance à avoir les épaules qui remontent et une personne en état hypotonique à avoir les épaules qui descendent. C'est simple à visualiser. En revanche, leur position originelle n'étant pas la même pour tout le monde, elle peut

être difficile à décoder. Il faut donc imaginer une situation dans laquelle le corps sera naturellement hypotonique et se poser la question: «La personne en face de moi pourrait-elle se tenir dans cette position-là si elle était seule et détendue dans son salon?» Si vous entrevoyez cette possibilité, la personne vous faisant face est sans doute en situation d'hypotonie. Voici quelques exemples.



Émotion hypertonique positive.



Émotion hypotonique positive.

SITUATIONS POSITIVES

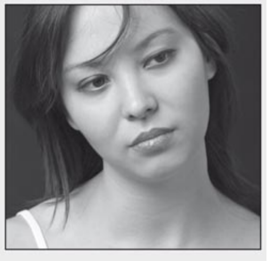
Chez la jeune femme, les épaules remontées vers le cou indiquent une hypertonicité.

Chez la femme plus mûre, les épaules descendantes indiquent une hypotonicité.

L’hyper et l’hypotonicité sont caractérisées ici sur un fond d’émotion positive. Les mêmes caractéristiques se retrouvent lorsque les émotions qui sont vécues sont négatives.



Émotion hypertonique négative.



Émotion hypotonique négative.

SITUATIONS NÉGATIVES

Chez l'homme, les épaules montantes indiquent une hypertonicité.

Chez la femme, les épaules tombantes indiquent une hypotonicité.

Assise dans son salon, mélancolique, la femme pourrait regarder seule la télévision dans cette posture. Il est difficile de penser, en revanche, que l'homme s'asseye ainsi en toute tranquillité.

Entre autres signes, la position des épaules a été choisie parce qu'on ne peut la masquer. Il est impossible d'être vigilant, attentif et d'avoir les épaules détendues. En situation de détente, la vigilance tombe forcément avec les épaules. Cette réalité est constitutive de la génétique humaine[7].

L'hypertonicité permet de mesurer le degré de présence de l'interlocuteur. Plus ses épaules sont hypertoniques plus il est vigilant ou désireux de participer à la communication. Il s'agit maintenant de qualifier cette présence.

L'émotion positive et l'émotion négative

De la même manière, la couleur positive ou non d'une émotion peut être qualifiée à partir d'un seul signe.

Les émotions positives à tous les âges de la vie, dans toutes les cultures et pour tous les groupes sociaux ont une même con-

figuration repérable sur le visage. Ces photos symbolisant une émotion hypertonique positive ont un point commun. Quel est-il?

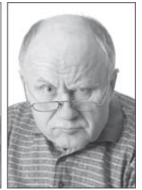
ÉMOTIONS POSITIVES À QUATRE ÂGES DE LA VIE

Aucun de ces visages ne montre de ride verticale. C'est l'une des caractéristiques de l'émotion hypertonique positive.

Les choses sont bien différentes lorsque nous observons le travail de l'émotion hypertonique négative.

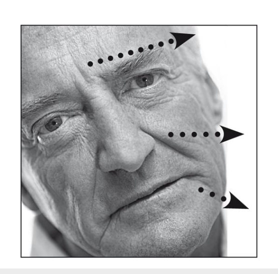
ÉMOTIONS NÉGATIVES À QUATRE ÂGES DE LA VIE

Tous ces visages laissent voir des rides négatives. Les rides verticales bien visibles ne sont pas propres à l'âge physique mais à l'émotion partagée[8]. Elles sont toujours plus apparentes lorsque les émotions vécues sont négatives et sont même visibles chez les enfants!

Le sens vertical des rides est lisible à trois endroits. La présence de deux de ces trois constantes suffit à conclure au caractère

négatif de l'émotion ressentie en silence par l'interlocuteur.



Les trois types de rides garantissant une émotion négative:

- ***verticales entre les sourcils;***
- ***verticales à l'extérieur du nez;***
- ***verticales aux coins de la bouche.***

Il n'est pas nécessaire de vociférer pour que le caractère négatif de l'émotion soit visible «hors de tout doute raisonnable». Il suffit que les traits tirés prennent la forme de rides

verticales[9]. Cet homme ne hurle pas mais sa tension intérieure est pourtant bien palpable.

N'importe quelle émotion positive traversant le visage fait disparaître les rides verticales le temps qu'elle dure, même si celles-ci sont permanentes.

Les émotions que l'on garde pour soi et celles que l'on confie à l'autre

L'émotion est-elle destinée à être gardée pour soi ou transmise à l'autre? Cette question est relativement facile à trancher du point de vue de l'observation non verbale.

Comment se sent celui qui ne veut pas transmettre son émotion? Exactement comme celui qui ne désire pas prendre la parole. Que ce soit avec les mots ou l'expression du visage, l'état émotionnel est le même. *Il baisse légèrement la tête*, montrant ainsi, soit consciemment, soit inconsciemment, et le mouvement sera alors

plus nuancé, qu'il ne veut pas intervenir. Ces situations ne sont pas toujours faciles à distinguer car la personne baisse la tête sans cesser de regarder son interlocuteur.

Comparons deux états émotionnels positifs.





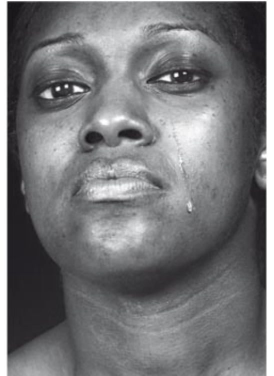
Chez la jeune femme, la tête est baissée, l'émotion est gardée pour soi (égocentrée).

Chez la femme plus mûre, la tête est levée. L'émotion est adressée à l'autre (exo-centrée).

Chez la jeune femme, l'émotion est positive mais, pour des raisons qui lui appartiennent, elle la met en avant, peut-être simplement parce qu'elle ne veut pas faire étalage de son bonheur devant ses interlocuteurs. Chez la femme plus mûre, au contraire, l'émotion est clairement adressée à l'autre. Elle lève ostensiblement la tête.

Le fait de fermer ou d'ouvrir la bouche n'est pas un indicateur du désir de communiquer ou non, mais plutôt du caractère introverti ou extraverti de la personne[10].

Les émotions *égocentrées* (gardées pour soi), et *exocentrées* (adressées à l'autre) se rencontrent également lorsque les êtres humains se trouvent dans des situations négatives. En voici deux exemples.

Chez la femme de gauche, la tête est baissée, l'émotion est «égocentrée».

Chez la femme de droite, la tête est levée, l'émotion est «exocentrée».

Ici, la position du menton est assez claire, mais lorsque la réalité est moins évidente à observer, il est préférable de se fier à l'impression générale que de se focal-

iser sur un point, comme le menton, par exemple[11].

À partir de signes corporels, les huit groupes émotionnels pourront être retrouvés chaque fois que ce sera nécessaire. On pourra alors distinguer:

- l'émotion hypertonique positive tournée vers l'autre;
- l'émotion hypertonique positive gardée pour soi;
- l'émotion hypotonique positive tournée vers l'autre;
- l'émotion hypotonique positive gardée pour soi;
- l'émotion hypertonique négative tournée vers l'autre;
- l'émotion hypertonique négative gardée pour soi;
- l'émotion hypotonique négative tournée vers l'autre;
- l'émotion hypotonique négative gardée pour soi.

HUIT CATÉGORIES ÉMOTIONNELLES UNIQUES

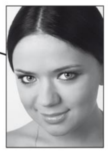


Émotion hypertonique négative tournée vers l'autre.



Émotion hypertonique positive tournée vers l'autre.

Émotion hypertonique négative gardée pour soi.



Émotion hypertonique positive gardée pour soi.



Émotion hypotonique négative gardée pour soi.



Émotion hypotonique positive gardée pour soi.

Émotion hypotonique négative tournée vers l'autre.



Émotion hypotonique positive tournée vers l'autre.

Les huit catégories émotionnelles: application des règles autour d'un cas pratique

Certaines informations non verbales clés permettent, d'un seul coup d'œil, ou plutôt en trois coups d'œil, de comprendre dans quel état émotionnel se trouve notre interlocuteur. Ces trois personnes partagent le même état, lequel?





1. Leurs épaules sont hypotoniques.
2. Absence de rides verticales: émotion positive.

3. Tête légèrement baissée: émotion gardée pour soi.

Il s’agit d’une *émotion hypotonique positive gardée pour soi*. C’est le groupe E8 sur le tableau des catégories émotionnelles (voir p. 41); un environnement émotionnel serein, calme, paisible, tranquille et pondéré y règne. Ces personnes ne ressentent pas exactement la même émotion, mais elles sont toutes dans le même état émotionnel général. Il est possible d’aller chercher d’autres items ou signes pour se rapprocher au maximum de la couleur exacte de leur émotion, mais n’oublions pas notre objectif initial: comprendre si notre interlocuteur est bien en adéquation avec ce qu’il nous dit: «Il me dit quelque chose, mais son corps, lui, me dit-il la même chose[12]?»; «Dans ce cadre, le langage corporel me donne-t-il d’autres indications sur ce qu’il me transmet, et surtout, le corps parvient-il à cacher ses messages?»

Une émotion qui n’est pas observable n’existe pas.

---

1. Nous reviendrons sur le patrimoine gestuel dans la dernière partie.

2. Les modèles occidentaux cherchent à nous faire oublier le temps en estompant nos rides, comme si nous avions besoin de gommer la vie. Tout cela est bien étrange.

3. La lecture des émotions sur le visage se fait grâce au croisement d’informations d’une double nature: les connaissances liées au fonctionnement cérébral et les observations visuelles. L’observation de centaines de visages tristes ou joyeux laisse apparaître des constantes, des signes systématiques qui nous permettent de déterminer un corpus de règles traditionnel soumises à une validation statistique, ce qui nous permet de ne plus nous tromper sur la nature de l’émotion.

4. On les appelle parfois muscles lents. Le système neurovégétatif n’agit pas directement sur la plaque motrice pour déclencher l’action, comme le fait le système nerveux central avec les muscles striés, mais par une médiation chimique. Le système de déclenchement et de résorption de l’action est beaucoup plus lent avec les muscles lisses.

5. Prenons un exemple caricatural et bien parlant: si vous êtes en vacances, détendus, dans un pays lointain, par exemple, et que vous mettez trois jours pour que votre métabolisme vous permette d’aller aux toilettes, dites-vous que certains muscles lisses de votre ventre mettront 400 fois plus de temps que vos muscles striés (ceux chargés de tenir le verre de *piña colada*) avant d’arriver vraiment en vacances!

6. Notre perspective n’a rien à voir bien évidemment avec la phrénologie de Gall (Cf. Gall, F. J., 1807) qui est aux antipodes, les liens de causalité étant inverses; ni encore avec la morphopsychologie (Cf. Corman, L., 1991). Si d’aventure leur interprétation d’items du visage se recoupait, ce ne serait rien de plus qu’un heureux hasard.

7. Il semble que ce soit la cellule de Purkinje, à l'intérieur du cortex cérébelleux, qui soit la zone centrale impliquée dans cette intervigilance corps-cerveau. Voir Kahle, W. (2008) pour plus d'informations sur le rôle de la cellule de Purkinje. Les réponses de défense sont obtenues par la stimulation du noyau central de l'amygdale, la région communiquant avec les aires du tronc cérébral qui régulent les réponses conditionnées de peur. Cf. LaBar, K. S., *et al.* (1995).

8. Le travail le plus systématique sur les émotions lisibles sur le visage à partir des déplacements musculaires est sans aucun doute aujourd'hui celui de Paul Ekman. Cf. Friesen, W., *Manual for the facial action code*, Palo Alto, Consulting psychologist Press, 1982.

9. Cette proposition est scientifiquement réfutable selon les critères des sciences dures. 1. Elle se vérifie par l'observation 2. Des moyens honnêtes de la réfuter sont proposés. Par exemple, vous pouvez dire que tout corps plongé dans un liquide en ressort mouillé. Si c'est le cas, c'est que cette proposition est vraie, si un objet ressort sec, la proposition a été réfutée. De même, les items

synergologiques sont vérifiables et réfutables. Ici, il suffit de chercher des émotions négatives pour voir si elles ont toutes pour caractéristique la présence de rides verticales. La proposition serait fausse si ce n'était pas le cas. Si, maintenant, ces mêmes rides étaient présentes lors d'émotions positives (ce qui n'est pas le cas), ce serait la preuve que les rides verticales ne sont pas un item discriminant. La théorie avait été réfutée, conformément aux règles de la réfutabilité également appelée falsifiabilité. Cf. Popper, K., *La logique de la découverte scientifique*, Payot, 1978.

10. Je cite de mémoire une étude faite à partir de quatrièmes de couverture de livres montrant des visages d'auteurs et tendant à le démontrer.

11. Il est extrêmement rare que nous préconisions cette attitude, mais elle a été testée empiriquement avec plusieurs groupes réunis autour d'images et montre que l'impression générale est effectivement meilleure conseillère que le pistage systématique d'un item solitaire comme la position du menton.

12. Il est important de parvenir à lire les émotions sans passer par des procédures visant à de-

mander à la personne ce qu'elle ressent, car il apparaît définitivement admis aujourd'hui (Cf. LeDoux, 2005) que toutes ces procédures n'ont aucune validité scientifique. Il est impossible de contrôler et encore moins de restituer par la parole le ressenti inconscient. La cause apparente d'une émotion n'est pas toujours sa cause véritable. Le père qui crie après ses enfants à propos de devoirs bâclés ne sait pas nécessairement que la cause de sa colère est peut-être sa mauvaise journée de travail.

CHAPITRE 5

Des émotions visibles à celles qui sont cachées

Travailler à être toujours transparent et savoir rester discret sur ses émotions sont deux règles de la vie sociale qui paraissent convenables à tous. C'est bien la preuve que de bonnes règles peuvent aussi être antagoniques. On ne peut pas à la fois dire et taire, désirer être transparent mais garder pour soi

ses émotions. Si cette contradiction existe, elle sera traduite sur le corps qui montre toujours ce que le cerveau pense. Le nier reviendrait à nier les règles mêmes de la biologie humaine. Lorsque le cerveau cherche à dissimuler ce qu'il a pensé, une partie du corps cache ce qu'une autre partie a d'abord montré!

Lorsque quelqu'un n'est pas transparent c'est le plus souvent à la demande implicite de l'autre! Il cache la vérité parce qu'il a le sentiment que l'autre ne veut pas la connaître, et ce, aussi bien pour de grands mensonges existentiels que des petits non-dits quotidiens.

Voici un exemple de mensonge existentiel: si vous écoutez les discours de parents, ils disent souvent avoir appris à leurs enfants l'importance de toujours dire la vérité. Mais, parallèlement, certains d'entre eux n'hésitent pas à déclarer, parlant d'homosexualité: «Si ça devait arriver,

j'aimerais autant ne pas savoir!» Leurs ados homosexuels, en leur compagnie tout au moins, risquent parfois de se comporter comme des menteurs... à la demande implicite de leurs parents. Ces mensonges, parce qu'ils touchent au cœur de l'identité[1], risquent d'en entraîner d'autres pour préserver le secret que ne voudra pas connaître leur milieu[2]. C'est le problème de tous les mensonges existentiels conscients, mais aussi de beaucoup de petits mensonges.

La demande implicite d'informations positives introduit aussi la nécessité de mentir pour ne pas décevoir. Par exemple, un cadre interroge son collègue sur le déroulement d'une réunion à laquelle il n'a pu assister. Ce collègue aura-t-il envie de décrire avec précision toutes les étapes qui ont conduit au rejet du projet de l'autre? Sans doute pas, ou pas toujours, ou pas sur tout, ou pas tout à fait. Ce collègue est-il menteur? Est-il faible parce qu'il fait preuve d'empathie?

Avant de parler de l'instigateur d'un non-dit comme d'un horrible individu, il convient toujours de se demander quel message lui a d'abord été envoyé pour que sa communication le conduise tout à coup à mentir.

Les émotions sont paradoxales, elles permettent de cacher les émotions!

C'est un comble! En fait, pour utiliser une métaphore, elles agissent à l'occasion de la même façon que certains produits dopants chez les sportifs: que fait-on pour qu'il soit impossible de déceler une drogue illicite lors de contrôles antidopage? On la masque à l'aide d'une autre! Comment peut-on cacher une émotion? Il s'agit simplement de plaquer sur elle une autre émotion!

Masquer ses émotions pour se protéger

Les non-dits sont petits ou gros mais ils sont tous régis par cette règle qui veut qu'il y ait ce qui est *dit* d'un côté et ce qui est *ressenti* de l'autre. Chaque fois que le ressenti, **l'émotion sous-jacente,** est de même nature que **l'émotion surjacente,** celle dont on parle, la personne est pleinement authentique. En revanche, si l'émotion sous-jacente est différente de l'émotion surjacente, il y a un décalage...

L'émotion juste s'invite toujours à un moment ou à un autre

L'être humain qui ment ne le fait pas par gaieté de cœur mais parce que cela lui semble nécessaire, et plus son mensonge sera gros, plus il aura peur d'être découvert[3]. Son système neurovégétatif réagit par le mal-être face au mensonge et, malheureuse-

ment pour lui, il ne peut pas intervenir volontairement sur celui-ci. Il ne peut pas demander à son cœur de battre moins vite, à ses viscères de ne pas envoyer leurs messages à destination du cerveau, à sa masse sanguine de cesser de donner des informations à son cortex somatosensoriel, aux neurotransmetteurs de son cerveau d'interrompre leurs neurotransmissions ou à la sérotonine de déverser, enfin, ses effets bienfaisants pour lui permettre de se calmer. Dans les moments de stress négatif, son néocortex n'a aucun contrôle sur ce qui se passe au niveau inférieur. C'est un peu comme s'il demandait à son estomac ou à sa rate de cesser de travailler[4]!

Les messages de peur se repèrent à des caractéristiques corporelles bien lisibles. Face à la peur (émotion hypertonique négative gardée pour soi) de voir découvert son mensonge, celui qui ment n'a qu'une solution: plaquer – à doses massives – de la

sérénité, de la tristesse ou une autre émotion, bref quelque chose sur cette peur pour qu'elle ne se voie pas... Il n'y a qu'un problème: le décalage entre la vérité et le mensonge ne se masque jamais tout à fait...

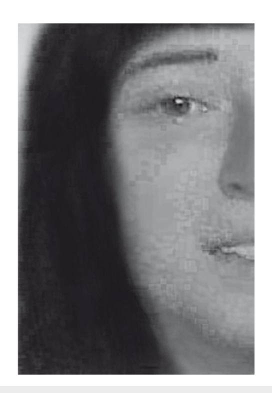
La femme qui aurait préféré être vraiment triste

Le décalage entre l'émotion surjacente, que l'on cherche à faire accréditer, et l'émotion sous-jacente, que l'on ressent, est visible sur le visage. L'observation d'une femme venant de faire disparaître ses enfants et cherchant à mettre la faute sur autrui, permet de le comprendre.



Cette femme, lors d'une conférence de presse, fait une demande aux «ravisseurs» de ses enfants, elle semble triste et présente ce visage à la foule. Au moment où elle dit: «Rendez-moi mes enfants!», une larme est même visible dans son œil droit.

Maintenant, si la moitié droite du visage est comparée à la gauche (voir page suivante), on remarque que l'une pleure alors que l'autre semble sourire.



La partie gauche de son visage ne transmet pas de message de tristesse. La moitié supérieure gauche de la bouche se relève.



La partie droite de son visage transmet un message de tristesse.

Lorsque nous ne sommes pas totalement authentiques, certaines zones du cerveau ne peuvent pas être contrôlées. Elles refusent de tricher[5].



Derrière l'émotion réelle une autre est visible. Le papier peint que l'on colle sur le mur laisse voir les joints.

«Rendez-moi mes enfants!»

Ces exemples sont radicaux et, heureusement, à la clé de tous les décalages émotionnels il n'y a pas de meurtres. Mais ils sont repérables chaque fois que l'émotion exprimée par le langage verbal n'est pas celle qui est réellement ressentie.

Chez le psychopathe, les émotions sont atones, voire absentes. Il ne faut donc pas s'attendre à voir son cœur s'emballer. En revanche, il sait qu'il ment et c'est là la chance

de celui qui l'observe! Il ne peut pas permettre à son corps de se détendre totalement car il cesserait alors de contrôler son discours et risquerait de livrer des informations importantes malgré lui[6].

La manière dont les émotions sont déguisées pour ne pas être perçues relève toujours du même processus: une émotion plaquée sur une autre. Pourtant, des indices du contrôle intentionnel seront toujours visibles sur le visage et le corps alors qu'une personne qui n'a rien à cacher n'en enverra pas. C'est toute la différence entre un coupable et un innocent. Les deux peuvent être mal à l'aise face à l'autorité policière – qui est toujours impressionnante –, mais l'innocent ne contrôle pas son discours parce qu'à la différence du coupable il n'a rien à cacher, donc rien à contrôler et cela se perçoit très bien: les indices du contrôle sont d'un autre ordre que ceux du mal-être.

Nous savons que le visage garde des traces visibles d'émotions contradictoires. Nous allons maintenant voir que la façon dont une personne regarde indique la nature de ses émotions.

L'homme qui regardait avec un œil qui ne voyait pas

Échanger c'est d'abord partager de l'information mais aussi et surtout une relation. Il n'est pas possible d'être à la fois bienveillant et vigilant. Il est nécessaire de choisir, et c'est inconscient, l'une ou l'autre attitude pour que l'information soit acheminée vers les structures cérébrales adéquates. Ce choix est lisible, décodable. Cette femme regarde-t-elle, selon vous, avec ses deux yeux?



Si vous avez l'impression que cette jeune femme regarde avec ses deux yeux, vous vous trompez, et cela pour une raison bien simple: vous regardez ses yeux!

Maintenant, si au lieu de regarder ses yeux vous regardez la position de ses oreilles (!) vous ne vous trompez plus... C'est avec l'œil gauche, l'oreille gauche étant davantage visible, qu'elle regarde.

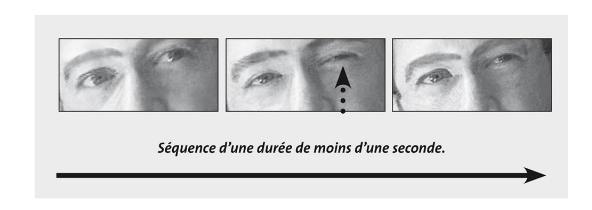
En regardant avec un œil plutôt que l'autre, nous décidons de faire entrer l'information dans un hémisphère plutôt que dans l'autre!

Si l'information entre principalement par l'oreille gauche, l'œil gauche, la peau gauche, elle se dirige vers l'hémisphère droit. Si elle entre par l'œil droit, l'oreille droite, la narine droite, la peau droite, elle se rend dans l'hémisphère gauche. Bien évidemment, l'information est ensuite et presque simultanément traitée par l'autre hémisphère, mais c'est un choix inconscient qui amène à tendre un œil et une oreille plutôt que l'autre[7].

Lorsque votre interlocuteur vous regarde principalement avec un œil, ce n'est pas celui-ci qui regarde mais plutôt un hémisphère qui vous accueille. Votre image, captée par sa rétine et transformée en signaux électriques et biochimiques, pénètre les centres de contrôle de son cerveau. Ce

n’est pas rien. Elle sera ensuite arrachée par de multiples neurotransmetteurs qui vont vouloir vous faire traverser leur portion de cavité cérébrale et vous inviter ici plutôt que là. Si votre image entre dans l’hémisphère droit, c’est parce que le portier, l’œil gauche, en a reçu l’ordre. Il est important de bien observer ce phénomène. Il sera bien temps plus tard de se demander pourquoi l’information va dans un hémisphère plutôt que l’autre.

Regardons ce qui se passe fréquemment, de manière subreptice et pour tout dire inconsciente. Dans les trois images suivantes, un homme en confiance dialogue. Observez le clin d’œil de l’œil gauche.


Séquence d’une durée de moins d’une seconde.

L'homme fait un clin d'œil inconscient[8] de l'œil gauche à son interlocutrice. Mais ici, au-delà de la banalité de ce geste, quelque chose de plus inhabituel a lieu: l'homme présent sur l'image est aveugle de l'œil gauche! C'est d'ailleurs ce qu'il est en train de raconter ici. Prenez bien la mesure de ce qui vient d'être dit: un homme aveugle de l'œil gauche (et disposant d'un œil droit performant) est en train de faire un clin d'œil avec un œil qui ne voit pas!

Une facilité de langage nous fait dire que l'homme cligne de l'œil gauche. En réalité, il cligne de l'hémisphère droit. Celui-ci est actif parce que cet homme est dans de bonnes dispositions émotionnelles et c'est le nerf facial qui exécute le mouvement.

Il y a trois façons possibles de «piloter» le regard: soit les deux yeux sont bien coordonnés afin de mesurer les contrastes ou le relief (ex: pour conduire une voiture, franchir un trottoir à pied, saisir un petit objet, in-

troduire une clé dans une serrure, etc.) soit l'œil directeur est prédominant. C'est le cas lorsqu'est effectuée une tâche qui demande une précision visuelle consciente (ex: tirer au fusil, mettre du fil dans une aiguille, etc.). Mais dans **environ 98% des autres situations, l'information est regardée avec l'hémisphère qui la traitera dans l'intérêt émotionnel du moment.**

Levons dans la foulée une ambiguïté qui peut être source de quiproquos. La psychologie populaire a vulgarisé l'idée, il y a longtemps, que les gauchers ont des hémisphères inversés par rapport aux droitiers, c'est-à-dire fonctionnant «à l'inverse». Depuis le début des années 1980, les spécialistes savent que c'est faux[9]. Ce qui est vrai, c'est que 30% d'entre eux – soit environ une personne sur 30 dans la population générale (il y a 10% de gauchers) – possèdent certaines fonctions, non pas de manière inversée, mais dans les deux hémisphères.

Ne cherchez pas à savoir avec quel œil vous regardez votre interlocuteur, car cette réaction serait consciente et *il est impossible de déclencher consciemment des réflexes inconscients*. En revanche, vous pourrez tout à fait observer comment celui-ci vous regarde! Il ne se servira pas de son œil le plus fonctionnel ni de son œil directeur, mais plutôt de l'hémisphère intéressé. C'est en regardant ses yeux que vous saurez s'il vous écoute vraiment!

L'exemple de *l'homme qui regardait avec un œil qui ne voyait pas*[10] et celui de *la femme qui aurait préféré être vraiment triste* montrent que:

- les êtres humains traitent l'information d'abord selon leurs désirs;
- derrière une émotion masquée, les désirs réels sont visibles pour qui sait regarder.

Dans les deux cas, les dissymétries du visage sont des repères indispensables pour lire les émotions insolites. Elles ne sont pas seulement des tromperies, mais aussi la forme que prennent les élans du cœur.

- Pour masquer une émotion, rien de tel que de plaquer sur elle autre émotion.
- Le traitement inconscient de l'information utilise des canaux différents que son traitement conscient.
- Le traitement cérébral de l'information se fait à partir de choix émotionnels et est observable grâce à certains repères visuels.

1. Nous parlons ici d'identité sexuée et pas d'identité sexuelle car il aurait alors fallu dire «orientation».

2. Sur la problématique du secret familial, voir Tisseron, S. (1999) et Ancelin-Schutzenberger (2003).

3. Le coupable et l'innocent qui a peur de l'autorité policière envoient les mêmes messages de peur mais ceux de l'innocent sont dénués de vigilance, car il sait, lui, qu'il n'est pas coupable, et cette forme de spontanéité se décode sur son corps. Nous commençons à bien maîtriser cette subtilité. Certains experts formés par nos soins ont, comme validation de leur formation au décodage du langage du corps, une épreuve de détection du mensonge.

4. Nos méthodes permettent de détecter 80% de mensonges dans le test appelé «coupable/innocent». Il s'agit de reconnaître si un inconnu devant une caméra fabrique ou non un mensonge. Le pourcentage de réussite est de 90% lorsque les personnes travaillent en groupe. Le logiciel caméra informatique prétesté devrait permettre de résoudre cet hiatus de 10% de

mensonges extrêmement difficiles à détecter. En fait, un œil humain ne peut lire un signe émotionnel en continu. Il lui faut repérer plusieurs signes, alors qu'une machine paramétrée le peut. Il est d'ailleurs très possible que cette machine ne puisse jamais déceler 100% des mensonges, mais ce qu'il est important de comprendre, c'est que la machine travaille uniquement à partir du langage du corps. C'est dire la précision de ses messages!

5. Lors de l'activité émotionnelle, l'hémisphère droit est plus actif, mais dans le cortex frontal gauche existe un agent inhibitif des systèmes sous-corticaux qui permet de masquer certaines expressions émotionnelles. Il parvient très bien à contrôler l'expression de la moitié droite du visage mais c'est moins évident en ce qui concerne la moitié gauche (Cf. Rinn, W.). La moitié gauche de la bouche est moins bien contrôlée que la droite parce que la commande centrale de la bouche est placée dans l'hémisphère gauche. Ainsi, cet hémisphère opère un contrôle plus instantané de la moitié droite de la bouche, et c'est surtout la moitié gauche, dont la commissure est

tirée vers le haut, qui exprime le décalage des expressions émotionnelles. C’est le contraire pour le sourcil droit, dont le cortex moteur dominant est situé dans l’hémisphère droit.

6. Ce ne sont plus les indices livrés par le système limbique qui sont intéressants, mais le contrôle mis en œuvre soit au niveau du cortex orbiculo-frontal soit au niveau du cortex cingulaire antérieur gauche. Grâce à la théorisation de cette réalité, des problèmes méthodologiques qui n’ont jamais pu être dépassés jusqu’à aujourd’hui pourraient l’être; notamment celui qu’un détecteur de mensonges de type polygraphe, par ailleurs extrêmement fiable, montre des limites face à une personne émotive.

7. Les informations sont, d’un hémisphère à l’autre, transmises grâce aux fibres du corps calleux. Chacun des deux hémisphères possède des spécificités.

8. Les temps de déclenchement ont été très rapides, trop rapides pour que le clin d’œil ait pu être fait consciemment (moins de 3/10 de seconde). La paupière inférieure remonte, comme c’est le cas lorsque les clins d’œil sont inconscients. Lor-

sque les clins d’œil sont conscients, c’est la paupière supérieure qui débute le mouvement en redescendant d’abord.

9. Cf. par exemple, Pierre Feyereisen écrit: «La plupart d’entre nous pensent que les droitiers lorsqu’ils s’expriment font davantage de gestes de la main droite et que les gauchers eux se servent davantage de leur main gauche, c’est faux dans les deux cas. Une autre croyance véhiculée commodément voudrait que les gauchers aient les deux hémisphères cérébraux inversés par rapport aux droitiers, et qu’ils soient gauchers pour cette raison. C’est également une idée fausse.» Cf. Feyereisen, Pierre (1994).

10. Cet exemple est généralisable à toutes les personnes aveugles d’un œil. Il a été reproduit chaque fois avec le même succès sur des hommes et des femmes venus de continents différents. En situation de bien-être, une personne aveugle de l’œil gauche regarde avec son hémivisage gauche. Un homme politique d’extrême droite français, Jean-Marie Le Pen, est aveugle d’un œil. Allez chercher des images d’archives, vous verrez que, selon l’intérêt du mo-

ment, il regarde avec un œil plutôt qu'avec l'autre, suivant des règles qui n'ont rien à voir avec le fait qu'un de ses yeux est plus fonctionnel que l'autre.

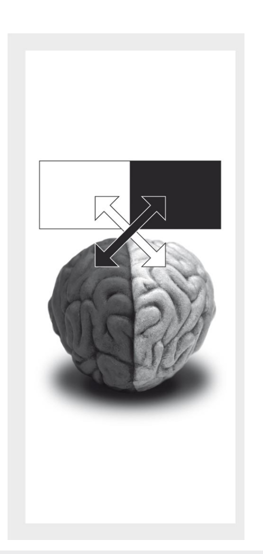
CHAPITRE 6

Comment lire une émotion cachée?

Les visages devraient toujours être symétriques. Un être humain, lorsqu'il est ému, ne l'est pas... à moitié. Il n'y a donc pas de raison pour que son visage soit à moitié ouvert ou fermé. D'autant que le cerveau possède un centre de commandes unique[1]. Mais il s'avère aussi que 70% des neurones ont d'abord une fonction inhibitrice. Ils ont le rôle de dire *stop,* c'est-à-dire de contraindre les

muscles à ne pas intervenir. Lorsqu'une personne prend une feuille de papier, par exemple, elle le fait généralement d'une seule main. Un ordre inconscient mais très réel est donné à l'autre main de ne pas bouger. Face à certaines émotions, il se produit exactement le même phénomène. Une partie du visage peut être plus contenue, comme si elle disait: «Garde pour toi ce que tu ressens!» Partagée entre deux états, la personne le verbalise rarement, mais cette réalité se voit pourtant pour qui apprend à la regarder.

Observons le cerveau pour comprendre comment son activité peut être visible sur le visage et sur le corps.



Les informations sont transmises d'un hémisphère à l'autre par le corps calleux.

Pour ce qui concerne les informations émotionnelles principales, l'hémisphère droit envoie des informations qui permettent de gérer la partie gauche du corps et l'hémisphère gauche la droite.

La ligne de partage entre les deux hémisphères est bien visible au centre du cerveau. Des informations provenant d'un côté du visage sont envoyées dans l'hémisphère opposé.

Hippocrate, près de 400 ans avant Jésus Christ, avait déjà remarqué qu'une blessure sur le côté gauche de la tête engendrait des convulsions de la partie droite du corps. En revanche, certaines informations ne croisent pas sur le corps. Si vous tapez avec un marteau sur le genou gauche, ce n'est pas la jambe droite qui se soulève[2]. Mais en ce qui concerne les émotions, la logique est une logique de croisement. Si l'hémisphère droit est plus actif, une modification de la moitié gauche du visage va se produire, et vice-versa.

L’hémisphère droit et la moitié gauche du visage

Un consensus est largement établi sur la question qui nous intéresse: les émotions se voient davantage sur la moitié gauche du visage que sur la droite[3].

Le regard de l’œil gauche et la recherche du lien

Les deux parties du visage n’expriment pas les mêmes réalités, les deux parties du corps non plus[4]. Entre la mère et son bébé, la nature du lien physique est particulière et caractéristique. Si elle le prend dans ses bras, quelle que soit sa région d’origine, sa culture ou son ethnie, elle aura plus tendance à le porter sur le bras gauche que sur le droit[5]. Le père agira de la même façon en situation émotionnelle d’apaisement[6].



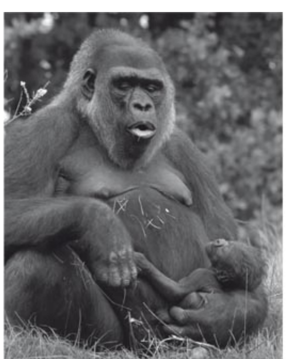


Les mères portent davantage le bébé avec le bras gauche que le droit, et ce, qu'elles soient droitières ou gauchères. Elles le regardent aussi davantage avec l'œil gauche.

Les pères placent le bébé sur leur bras gauche lorsqu'ils veulent l'aider à s'endormir ou simplement lui faire passer un message de douceur.

Le bébé, de son côté, regarde davantage la partie gauche du visage de sa mère. Ils

échangent donc davantage avec les parties gauches de leurs visages. Cette règle est si universelle que les êtres humains la partagent avec les grands singes[7]!




Les primates humains et les primates non humains ont tous deux davantage tendance à porter leur progéniture sur le bras gauche que sur le droit. Cette proposition est vraie pour toutes les races de singes observées.

Cette règle de portage et de partage affectif a un caractère si absolu qu'on peut dire qu'elle est ontogénétique, c'est-à-dire constitutive de l'espèce humaine.

Des scientifiques anglais se sont demandés si la mère portait son bébé à gauche pour le tenir contre son cœur, mais ils en sont arrivés à la conclusion qu'il n'y a pas de lien direct. En effet, dans une enquête épidémiologique observant des jeunes mères dont le cœur était placé à droite – c'est le cas d'une personne sur mille –, ils se sont rendu compte qu'il n'y avait pas de différence. Elles portaient bien leur bébé à gauche comme les autres mères.

Observez maintenant ces baisers amoureux. Ils sont une autre illustration des propriétés des hémisphères transférées dans nos comportements.

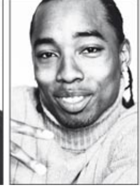
Les deux tiers des baisers ressemblent à celui de la première image. La partie gauche du visage d'une des personnes retrouve celle de l'autre.

Entendons-nous bien, les amoureux s'embrassent de toutes les façons et les couples les plus inventifs ne sont pas les moins amoureux, mais le baiser d'abandon, détendu et chaleureux, se fait dans ce sens plutôt que dans l'autre. Des observations récentes faites par des Américains et des Allemands recoupent celles que nous avons faites antérieurement[8].

Les amoureux abandonnés s’embrassent d’œil gauche à œil gauche. Les parties gauches de leurs visages sont en contact plutôt que les droites. En fait, sans qu’ils le sachent, ce sont leurs deux hémisphères droits qui s’embrassent[9].

L’enfant a appris à lire, inconsciemment, sur la partie du visage la plus émotionnelle: la gauche. Adulte, celui qui veut créer un lien montre aussi cette partie à son interlocuteur[10] et regarde davantage la moitié gauche du visage de celui-ci, aidant ainsi les informations à entrer dans son hémisphère droit.

Touchés positivement, nous allons directement adresser la partie gauche de notre visage à notre interlocuteur.

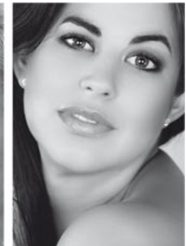
On peut voir, à l'occasion, la partie gauche du visage de nos interlocuteurs s'embraser littéralement, c'est-à-dire devenir beaucoup plus visible, plus présente, plus «grosse». L'œil gauche donne l'apparence d'être plus ouvert, le sourcil gauche plus élevé, la moitié gauche de la bouche plus haute que la droite. Bref, non seulement la partie gauche du faciès est plus tonique, mais en même temps elle est plus dilatée. Quiconque n'a jamais fait attention à ce phénomène ne le verra pas, mais pour celui qui a commencé à s'y intéresser, il est facile à repérer. Les dissymétries sont observables chez tous les êtres humains aux prises avec

les mêmes émotions, ces mécanismes émotionnels étant universels.

Observez bien la moitié gauche du visage de ces personnes par rapport à la droite.

MOITIÉS GAUCHES DU VISAGE SURDÉVELOPPÉES





Ces dissymétries sont habituelles lorsqu'une personne vit une émotion positive mais qu'elle ne peut pas ou ne veut pas se laisser aller. Ces dissymétries sont très visibles chez les personnages politiques le soir d'élections gagnées, lorsqu'ils sont au milieu

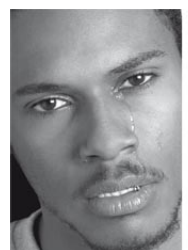
de leurs partisans. Une partie d'eux-mêmes est très détendue et heureuse d'avoir remporté pendant que l'autre se trouve tout à coup face à de nouvelles responsabilités à assumer, des décisions à prendre rapidement... Ce phénomène se remarque lorsque trois circonstances sont réunies:

- les émotions vécues sont relativement intenses;
- les émotions vécues sont positives;
- les émotions sont contrôlées pour ne pas les laisser trop transparaître.

Seules trois conditions sont nécessaires et elles sont assez souvent remplies, convenons-en.

Lors d'émotions intenses[11], le «branle-bas émotionnel» est déclenché par l'hémisphère droit. Celui-ci est suractivé et la moitié gauche du visage est fortement irriguée pendant que la droite se trouve sous contrôle étroit de l'hémisphère gauche. Métaphoriquement, on peut dire que

l'hémisphère gauche fabrique «du sérieux» pour que l'émotion qui monte ne soit pas trop visible. Malheureusement pour lui, malgré ses efforts, il ne parvient pas à contraindre la partie du visage gérée par l'hémisphère droit, qui reste très dilatée. Si l'émotion est négative ou que la personne est déprimée, c'est le phénomène inverse qui s'observera. La partie gauche du visage sera alors plus fermée que la droite. Moins de 3% des gens en situation positive montreront une moitié gauche plus basse que la droite. Ce phénomène est impossible à voir lorsque quelqu'un vit une émotion positive.

Les gens qui ont la moitié gauche du visage plus fermée sont fatigués émotionnellement, et cela, à tous les âges de la vie. Sur la première image l'homme pleure.

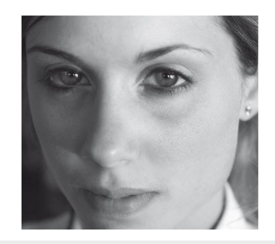
Lorsque les émotions ressenties sont positives, la moitié gauche du visage a tendance à s'ouvrir et elle se ferme lorsqu'elles sont négatives.

Pour récapituler:

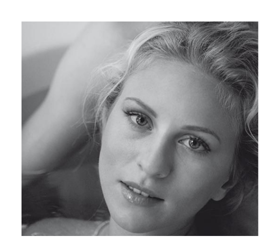
- quelqu'un qui est personnellement intéressé regarde avec l'œil gauche;

- en situation d'intensité émotionnelle positive, la moitié gauche du visage est plus dilatée que la droite.

Lorsqu'une personne regarde avec l'œil gauche et que la moitié gauche de son visage est dilatée, elle est ouverte et intéressée.



Cette femme nous regarde avec l'œil gauche. Elle est personnellement très intéressée par ce qui se passe, mais la partie gauche de son visage n'est pas ouverte. Rien n'indique qu'elle vit une situation positive.



La partie gauche du visage de cette femme est dilatée, elle vit une situation émotionnelle intense mais il n'est pas certain qu'elle regarde avec l'œil gauche. Rien n'indique donc qu'elle soit en lien avec quelqu'un d'autre (ce phénomène est fréquent lorsque l'on assiste à un événement sportif, musical, théâtral, etc.)



La partie gauche du visage de cette femme est dilatée. Elle vit une situation émotionnelle intense et elle regarde avec l'œil gauche. Elle est donc personnellement intéressée par l'échange. Ces éléments sont souvent visibles ensemble. Le rapport humain est alors de très bonne qualité.

De la moitié gauche du visage d'une personne à celle d'une autre, d'œil droit à œil droit, des émotions d'une teneur différente sont transmises...

La moitié droite du visage et l'incursion du monde extérieur dans notre univers

Avec son hémisphère gauche, l'être humain découvre la logique de «mise à distance», la vigilance aussi. Son œil droit est le témoin de cette réalité[12].

Jusqu'à l'âge de six mois environ, le bébé est dans le lien. Les spécialistes parlent d'un stade fusionnel. Il ne peut encore concevoir qu'il y ait un monde extérieur. Il ne perçoit pas réellement le relief. Mais brusquement, autour de cinq ou six mois, il surprendra son entourage en prenant et en lançant des objets pour les entendre résonner au loin, ce qui le fait éclater de rire. Le relief, la distance et l'espace lui apparaissent tout à coup. Comme il peut alors tenir sa tête droite[13], il regarde son environnement, son milieu différemment. Le développement de

l’hémisphère gauche vient de rattraper celui de l’hémisphère droit.

Le monde extérieur fait d’abord une incursion dans la vie de l’enfant par les oreilles. Il perçoit plus clairement la voix de son père, dont la longueur d’ondes plus grave est davantage discriminée par l’hémisphère gauche[14]. Avec ses yeux, ensuite, il commence à concevoir que son père est son père[15]. Avant cet âge, si sa mère et une autre femme se parlent, l’enfant regarde davantage sa mère, alors que si son père et un autre homme échangent, il ne regarde pas davantage son père, mais à partir de l’âge de six mois, il privilégie le père. Le psychiatre Boris Cyrulnik ne mâche pas ses mots lorsqu’il parle de l’importance de la présence du père à cet âge: «Le père ne dispose pour venir en tête de l’enfant que d’une période sensible, du sixième au huitième mois. Si un accident fait rater ce moment biologique, le père ne se met pas en place[16].»

Dans l'hémisphère droit, l'information est accueillie et reste souvent à l'état informel. C'est là que se fonde le ressenti. Dans l'hémisphère gauche, au contraire, elle est traitée, classée, rangée. La vigilance du détail s'installe. Tant que l'extérieur n'est pas concevable, le classement ne l'est pas non plus. Un échange imaginaire entre un parent et un enfant nous aide à comprendre ce que cela signifie:

Le parent: «As-tu rangé tes vêtements?

L'enfant: – Oui, j'ai mis mes chaussettes dans mes pieds, mon pull sur mon corps et mon pantalon à mes jambes.»

Ranger des vêtements sur soi n'a pas de sens. Ranger c'est classer et donc mettre à l'extérieur de soi, prendre du recul. C'est le travail de l'hémisphère gauche[17]. Ainsi, par exemple, des amateurs de musique et des musiciens professionnels écoutant le même morceau de musique classique n'utiliseront pas le même hémisphère. Les amateurs se

laisseront bercer par la mélodie, et leur hémisphère droit travaillera davantage, alors que les musiciens tâcheront de classer les informations auditives pour les comparer, stimulant ainsi davantage leur hémisphère gauche[18].

L'hémisphère gauche décode [19]. La personne regarde alors en adressant la moitié droite de son visage.

Dans les activités demandant beaucoup d'attention, la moitié droite du visage est très présente et la personne regarde avec l'œil droit (son oreille droite est davantage visible). Le cortex gauche travaille et l'énergie cérébrale qui circule dans l'hémisphère

gauche fait que la partie droite du visage est beaucoup plus ouverte. La dopamine impliquée dans le contrôle précis et dans les fonctions intégratives supérieures est plus présente dans l'hémisphère gauche[20]. Celui-ci réagit plus vite pour contrôler les paramètres d'une situation[21]. L'omniprésence de la moitié droite du visage et un œil droit plus ouvert sont caractéristiques, par exemple, du faciès des joueurs d'échecs durant un tournoi.

Calcul et vigilance sont à l'ordre du jour du fonctionnement de l'hémisphère gauche. Il est souvent question de fermeture, mais pas toujours. Pour cela il faut deux signes supplémentaires.

Du calcul à la mise à distance et au rejet

La moitié droite du visage calcule. L'interlocuteur ne s'abandonne pas à la communication[22]. Sa vigilance naît de la nécessité

de se protéger et de la prise de conscience qu'il est des situations dans lesquelles la meilleure défense consiste bien à attaquer.

La graduation émotionnelle du scepticisme vers une attitude de contradiction, et finalement d'altercation, est repérable visuellement à mesure que la tête penche sur la droite et que le menton se relève.



Si notre interlocuteur nous parle en nous regardant plutôt de l'œil droit et la tête

penchant à sa droite, c'est le signe qu'il est traversé par un sentiment de rigidité ou de mal-être face à nous.

La rigidité augmente en intensité et prend des accents différents à mesure que le menton monte.



Cet homme regarde de l'œil droit, son menton est relevé et sa tête penche à droite.

Le scepticisme, qui peut porter à mettre à distance, se transforme en une attitude plus agressive lorsque le menton monte.

Analysées image par image, des dizaines de milliers d'archives vidéo nous permettent d'être formels. Si notre interlocuteur nous regarde avec l'œil droit, que sa tête penche à droite et que son menton est relevé, il est toujours et systématiquement en situation de contradiction, de conflit, d'altercation ou d'objection avec nous[23].







Nos interlocuteurs nous regardent, et en observant la façon dont ils le font, nous pouvons comprendre comment ils nous ac-

cueillent et se sentent face à nous. À la différence d'un objet matériel qu'il est possible de dissimuler, nous ne pouvons pas vraiment cacher nos émotions, car quoi que nous fassions elles vivent avec nous, en nous, sur nous, nous constituent et nous permettent d'accéder à notre humanité! Sans elles, nous cessons de penser[24].

Lorsque, pour «faire bonne figure», une émotion factice est plaquée sur notre visage, l'émotion réelle transpire derrière des dissymétries visibles. Certaines, plus parlantes, expriment davantage de contenus émotionnels...

- L'hémisphère dominant au moment de l'observation permet de comprendre dans quel

état émotionnel général se trouve une personne.

- L'hémivisage le plus présent permet de lire les choix émotionnels d'ouverture ou de mise à distance.
- La configuration des traits du visage propose une observation et une lecture précise de l'émotion ressentie.

---

1. D'un point de vue moteur, l'hémisphère majeur est presque toujours le gauche, mais il y a des exceptions. Ainsi, par exemple, au niveau des paupières, la commande motrice est placée dans l'hémisphère droit. Pour plus d'informations sur les hémisphères majeur et mineur, voir Sperry, R. W., E. Zaidel et D. Zaidel (1979).

2. La décussation (le croisement) se fait au niveau des voies pyramidales.

3. Des débats sérieux opposent la communauté des idées sur le siège des émotions situé, selon les chercheurs, soit dans l'hémisphère droit soit dans le système limbique. Pour un peu de clarté, à mi-chemin entre la théorie qui voudrait que les émotions soient logées dans l'hémisphère droit (comme le pensent Gainotti et Gardner), et l'autre thèse qui distingue, plutôt que les hémisphères, les couches cérébrales sub et sous-corticales, dans la lignée théorique de Paul McLean, nos sources d'enregistrements visuels nous portent à croire que les émotions spontanées sont sans doute gérées par le système limbique, alors que les émotions fabriquées seraient gérées par le cortex moteur dominant, soit le cortex moteur droit pour la zone des sourcils et le cortex moteur gauche pour la zone de la bouche, par exemple. Certaines dissymétries paradoxales ne sont pas présentées dans le cadre de cet ouvrage, dans l'attente d'autres validations.

4. À la naissance, l'hémisphère droit du bébé est plus développé que le gauche et le restera durant les quatre premiers mois de la vie. Puis, l'hémisphère gauche comblera peu à peu son re-

tard et, vers environ six mois, les deux hémisphères se sépareront l'information à parts à peu près égales. La question des stades de développement cérébral de l'enfant est compliquée. Certains auteurs proposent même de ne plus parler de stades car les avancées cérébrales sont toujours suivies de régressions, qui sont en plus propres à chaque enfant. Sur cette question voir notamment Thelen, E. et L. B. Smith (1994).

5. Cf. Sieratzky, J.-S. et B. B. Woll (1996).

6. Cf. Château, Peter de (1983), cité par Vauclair, J. (2004).

7. En 1990, deux éthologues anglais, de l'université de Liverpool, John Manning et Andrew Chamberlain, ont observé des primates dans un zoo et analysé des films et des photographies de ceux-ci dans la nature. Ils ont constaté que 85% des chimpanzés, 82% des gorilles, et 75% des orangs-outangs portaient leur progéniture à gauche... Ce comportement serait apparu il y a plus de 6 millions d'années. Cf. Damerose, E. et J. Vauclair (2002).

8. Cf. Turchet, P. (2004).

9. Au cinéma, la violence de l'action fait que les baisers sont déclenchés d'œil droit à œil droit (comme sur l'image de droite), puis, à mesure que la situation s'alanguit, c'est sur l'autre œil, en fait l'autre bouche et l'autre peau que le baiser glisse. Les choses se passent ainsi quatre fois plus souvent que dans l'autre sens.

10. D'ailleurs, la moitié gauche du visage est plus mobile que la droite. Cf. Skinner, Mullen (1991).

11. Nos expériences montrent que les publics interrogés n'ont absolument pas conscience que la personne en face d'eux les regarde avec l'œil gauche, et ce, que la personne soit présente ou qu'ils visionnent un enregistrement de 25 secondes montrant quelqu'un qui les regarde avec son œil gauche. Aucune des personnes ne le mentionne en répondant à la question: qu'avez-vous observé? Ce test a été adressé à plus de 3000 personnes.

12. Cf. Gainotti, G. (1972); Heilman, K. et P. Satz (1983). En ce qui concerne l'origine de ces hypothèses, les spécialistes peuvent consulter Sperry, R. W. *et al.*, dans Winken, P. J. et G. W. Bruyn (1969). Diverses expériences montrent que si le

cortex somatosensoriel gauche est lésé, les personnes continuent à réussir les tests où l'empathie est mesurée. Cf. Ralph, A. (2002 et 1999).

13. Ce qui fait dire à Suzanne Robert-Ouvray, spécialiste de la psychomotricité du nouveau-né, que ce n'est pas un hasard si l'enfant ne peut pas tenir sa tête droite. Elle pense ou suggère que s'il pouvait le faire avant cet âge, il serait possible qu'il se confonde avec la lampe, la poignée de porte ou le papier peint qui est en face de lui. N'oublions pas que le cerveau, à cet âge, ne peut permettre de concevoir qu'un stade fusionnel.

14. Tomatis pense que nous parlons comme nous entendons et Françoise Dolto, qui a suivi ce chemin un moment, pensait qu'il y a même une voix propre à un enfant dont l'hémisphère gauche est dominant et une voix propre à un enfant dont l'hémisphère droit est dominant. Cf. Dolto, F. (1985).

15. Gabor Maté, médecin et père de trois enfants gauchers, fait la même analyse que Cyrulnik, lui aussi père de trois enfants gauchers. Il pense qu'à certaines périodes critiques du développement

de l’enfant, la présence du père l’aide à mettre en œuvre des mécanismes présents dans l’hémisphère gauche et que son absence empêche ces mécanismes de se mettre en place. C’est pour lui, comme pour Cyrulnik, une des causes (ce n’est pas la seule!) du fait que les enfants dont le père n’a pas été présent à ces périodes critiques soient gauchers. Cf. Maté, G. (2003).

16. Cf. Cyrulnik, B. (1989).

17. Les propositions psychologiques sur le rapport entre les deux hémisphères retrouvent un certain nombre des propositions de Freud relatives à la dissociation concomitante de soi et de l’autre. Le créateur de la psychanalyse s’était rendu compte, dès 1925, que le bébé ne découvre pas les choses parce qu’elles existent. Pour le bébé, il y a ce qui l’intéresse et ce qu’il rejette et qui n’existe tout bonnement plus pour lui. Winnicott explique, lui, en 1962, qu’à cet âge l’enfant montre dans ces jeux qu’il y a un «dedans» et que les choses viennent du «dehors».

18. Cf. Peretz, I. et J. Morais (1993).

19. Lanius montre, en 2004, que lors de traumatismes émotionnels, les souvenirs sont emmagasinés dans l'hémisphère droit chez les sujets atteints d'un syndrome posttraumatique et dans l'hémisphère gauche chez les autres. Ils les mettent en mots, les classent en les extériorisant et s'en débarrassent inconsciemment.

20. Cf. Witling, Werner. «Brain asymmetry in the control of autonomic-physiologic activity», dans Davidson, Richard J. et Kenneth Hugdahl, *Brain Asymmetry,* Cambridge et Londres, The MIT Press, 1995.

21. Ressland, en 2000, montre que l'hémisphère gauche est celui de la stimulation. Une mère qui stimule son bébé plutôt que de l'aider à s'endormir change d'intonation et d'intensité de voix et elle place à ce moment son bébé sur son côté droit.

22. Cf. Borod, J. C. (1992), *op. cit.*

23. Sceptiques à vos magnétoscopes. Cette proposition concrète et détaillée comporte toutes les modalités de celles émises dans les sciences dures. Maîtriser l'observation non verbale s'apprend. Des formations certifiées permettent

d'y parvenir. C'est l'objet d'une discipline: la synergologie.

24. Damasio a construit son ouvrage *L'erreur de Descartes,* en 1995, autour du cas de Phinéas Gage, un homme dont les capacités mentales étaient intactes mais qui ne pouvait plus prendre aucune bonne décision parce qu'il ne ressentait plus d'empathie.

CHAPITRE 7

Les émotions cachées ont-elles leur langage propre?

Aucun être humain ne peut être remplacé par un autre. L’humanité se lit sur le visage et le corps d’un homme ou d’une femme à ses aspérités. Être «de chair et de sang» c’est

accepter d'avoir des failles, des dissymétries, des ombres sur lesquelles travailler. De visage à visage nous lisons les doutes, les fêlures, les renoncements, mais aussi la force et les convictions de celui qui nous parle. Son visage ne le trahit pas, il le traduit. Ses expressions subtiles lui permettent d'être mieux compris. Les irrégularités sont l'humanité de l'honnête homme. Il ne demanderait souvent qu'une chose, s'il se risquait à parler: qu'on ose le regarder droit dans les yeux, voir ses failles, l'aider à les comprendre, lui donner le droit de résoudre ses énigmes personnelles à visage ouvert.

Si, au lieu de dire d'une dissymétrie lisible sur un visage: «Ah ah ah... il me cache quelque chose!» nous nous demandions: «Qu'est-ce que je lui envoie donc comme message pour qu'il n'ait pas le désir de m'en dire davantage?»

Bon nombre des non-dits quotidiens de l'autre naissent de notre propre attitude.

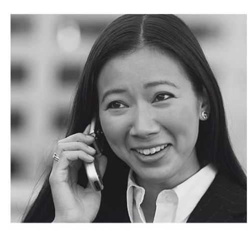
La dissymétrie des sourcils

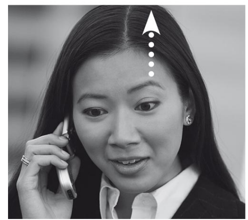
Les dissymétries sont multiples mais certaines, plus parlantes que d'autres, traduisent davantage de non-dits. Celles des sourcils en font partie.

Les mouvements de sourcils sont repérables à plus de dix mètres. Les sourcils sont impliqués dans chaque tonalité émotionnelle et sont les premiers à saluer les proches, d'un soulèvement bref. Les êtres humains communiquent avec ceux-ci avant même de se parler. Ce phénomène est universel. Il se produit dans toutes les «jungles» observées[1], à commencer par la jungle occidentale.

Les sourcils se lèvent plus rarement qu'on ne le pense tous les deux en même temps. L'hémisphère droit est le siège neurobiologique de la conscience de soi[2]. Cette réalité se trouve corroborée étroitement par l'activité du sourcil gauche. Lorsqu'il «grimpe» sur le visage plus haut que l'autre,

c'est que la personne n'apprécie pas d'avoir à parler d'elle et traduit sa pudeur par ce mouvement. Elle ne bouge pas, seul son sourcil gauche relevé marque sa résistance.





Le tour que prend la discussion fait que, sur la seconde image, le sourcil gauche se lève clairement et seul. Chaque fois que ce mi- cromouvement apparaît, c'est que la per-

sonne est renvoyée à elle-même et que cette situation la met mal à l'aise.

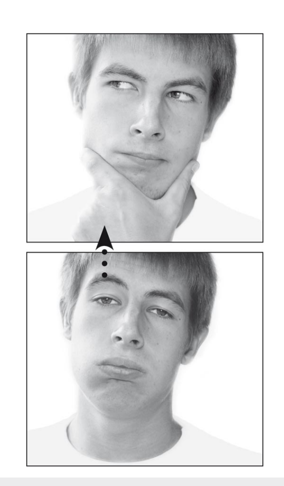
C'est souvent la pudeur qui crée cette forme de mouvement. Le sourcil redescendra dès que l'émotion sera passée.

Le sourcil gauche devient dissymétrique lorsqu'une personne se fige malgré elle. Si, lors d'une activité de groupe, vous demandez: «Quelqu'un voudrait-il participer?» observez bien les gens. La personne dont le sourcil gauche se dirigera vers le haut intimera son désir de ne pas s'impliquer dans l'action ou, en tout cas, de ne pas s'impliquer plus personnellement. La réserve[3] et la pudeur sont souvent les traits de personnalité motivant ce mouvement.

Le sourcil droit monte, lui, lorsque c'est l'interlocuteur qui est mis à distance. La personne ne désire pas laisser transparaître ses

émotions (les autres traits ne bougent pas), mais le sourcil droit affiche le scepticisme sur son visage.

Les gens qui font ce mouvement ne réagissent pas à chaud. C'est dans la mise à distance qu'ils sont le plus naturellement à l'aise. L'hémisphère gauche gérant la partie droite du visage est déjà au départ celui de la mise à distance. Celle-ci est encore renforcée par l'activité du sourcil droit.



L'interlocuteur est mis à distance.

L'hypotonie du corps permet de plaider pour l'incrédulité ou le scepticisme plutôt que le rejet.

Si votre interlocuteur lève le sourcil droit en entendant l'anecdote que vous lui racontez, c'est qu'il la trouve farfelue, idiote, déplacée ou inconvenante. Seuls d'autres

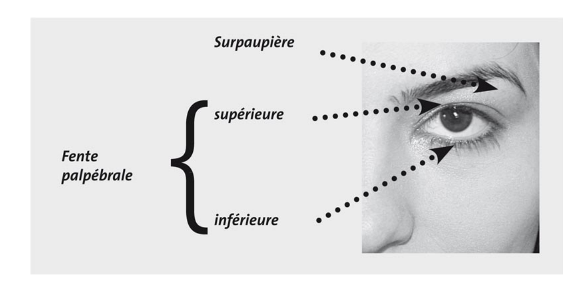
signes présents sur le visage ou sur le corps permettront de déterminer la nature exacte de sa pensée et de faire la distinction entre le rejet, le scepticisme ou la simple méfiance, par exemple.

Nous pouvons tirer de pareilles conclusions grâce à l'analyse de bandes vidéo dans lesquelles des personnes se regardent et se parlent de haut, avec une tendance verbale à mettre l'autre à distance, qui montre que 85% d'entre elles ont le sourcil droit plus élevé que le gauche[4].

Le sourcil gauche plus haut indique que l'on prend nos distances face à nous-mêmes et le sourcil droit plus haut qu'on les prend face à l'autre. S'il y a une altercation, la personne qui a le sourcil gauche perché semble dire: «Qu'ai-je donc fait de mal?» et se rendre responsable de ce qui se passe. Le sourcil droit posté plus haut a plutôt tendance à indiquer que le problème se situe chez la

partie adverse, générant plutôt des pensées du type: «Qu'est-ce qu'il croit lui?»

Les surpaupières et les paupières



Les surpaupières sont peu présentes dans l'enfance. Elles se gonflent lorsque nous avons pleuré et c'est alors qu'elles sont les plus visibles. Elles prennent de l'importance avec le temps et finissent par devenir l'une des marques de commerce de l'âge mûr.





Le liquide lacrymal boursoufle les surpaupières. Les adultes qui ont eu des enfances difficiles finissent par avoir des arcades sourcilières qui semblent «taillées au couteau» tellement elles sont proéminentes.

Les surpaupières sont presque toujours impliquées dans les émotions hypotoniques négatives: le visage se ferme et les sur paupières tombent sur l'extérieur des yeux.

Ne parlez pas de la dureté de la vie aux personnes qui ont les paupières gonflées, elles connaissent. Une surpaupière supérieure peut être proéminente, mais il n'y a pas de raison génétique pour qu'elle soit gonflée.

Les surpaupières sont de très bons marqueurs de l'émotion, à travers les dissymétries droite-gauche. Lorsqu'une émotion négative se profile à l'horizon, l'hémivisage gauche a tendance à se fermer et la surpaupière gauche à tomber sur l'œil. C'est le cas sur ces images. Observons.

SURPAUPIÈRE EXTÉRIEURE GAUCHE TOMBANTE



Le sourcil gauche s'est légèrement affaissé, entraînant la surpaupière vers l'extérieur de l'œil. Le mouvement exercé à gauche traduit le passage de la tristesse sur le visage.

La surpaupière gauche se trouve plus basse que la droite sur le visage de près de 80% des personnes âgées. Ce phénomène, gravé dans la statue[5], est facile à observer, mais il est important de voir s'il est inscrit définitivement ou s'il vient d'apparaître.

Dans le deuxième cas, c'est la nature de la communication qui l'aura déclenché...

La surpaupière droite peut également être plus basse que la gauche mais c'est là une expression moins fréquente.



Le stress est à l'origine d'une paupière droite qui tombe sur l'œil. Celui-ci semble

plus resserré, plus fermé, la personne emploiera davantage le bras droit pour parler. Elle n’est pas détendue dans l’échange.

Ici, la tête ne va pas tout à fait dans la direction de l’interlocuteur.

En fait, la fente extérieure de la paupière droite renseigne avec beaucoup de justesse sur le ressenti d’une personne. Lorsque le corps est contracté, la partie droite – plus tonique – l’est davantage[6]. On peut observer cet état chez les gens qui ont froid, par exemple. Mais lorsqu’il devient constant, c’est que le stress s’est inscrit en permanence dans le corps[7].

Les fentes palpébrales

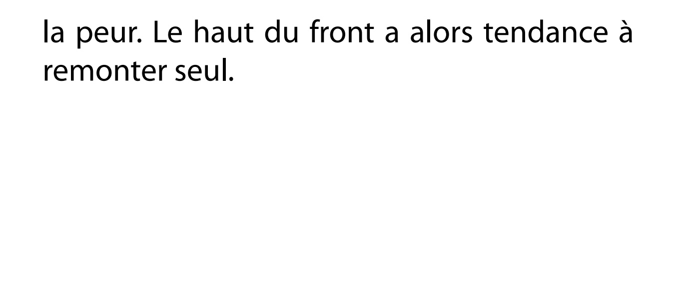
Les yeux sont plus ou moins ouverts selon la nature des émotions qui les traversent. Plus

d'une trentaine de formes d'ouverture de paupières et donc de regards différents sont reconnaissables[8]. Les fentes palpébrales sont particulièrement fiables pour lire les émotions car il est impossible de modifier leur ouverture par l'effet de la volonté. Elles sont de ce fait un baromètre extrêmement précis du tempo de la communication.

Le haut du visage remonte lorsqu'il est traversé par des tensions. Le blanc dans le haut de l'œil n'apparaît que dans des situations négatives (sauf, dans certains cas rares, lorsqu'une personne est étonnée).



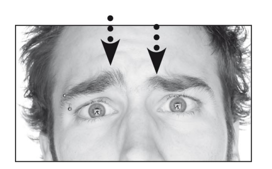
Les Japonais appellent ce phénomène «l'œil *sampaku*[9]», ce qui signifie: «trois points dans le blanc de l'œil». Dans le haut de l'œil, il est caractéristique de la tension générée par



la peur. Le haut du front a alors tendance à remonter seul.

LA PEUR







À travers ces trois images, un dégradé de la peur vous est proposé, depuis la frayeur incontrôlable qui se remarque au fait que le blanc des yeux est visible dans la zone supérieure de l'œil. (Émotion hypertonique négative gardée pour soi.)

Lorsque la peur est cachée, certains muscles, situés dans les sourcils, ne peuvent malheureusement pas être maîtrisés, et l'intérieur des sourcils remonte.

Lorsque quelqu'un a peur, des vagues sont visibles dans le front, mais lorsque la peur est cachée, elles ne durent pas plus de deux secondes.

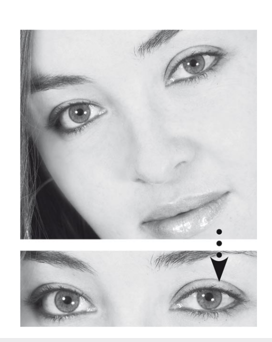
Ces signes, lorsqu'ils sont lus indépendamment les uns des autres, indiquent un sentiment d'anxiété.

Savoir observer la peur sur le visage fait partie des compétences des spécialistes du décodage du langage non verbal. La peur est une émotion que l'on garde pour soi, lorsqu'elle n'est pas de la frayeur incontrôlable, parce qu'elle n'est pas admissible socialement, «seuls les lâches ont peur», c'est bien connu!

Si une personne est fatiguée, les deux fentes palpébrales supérieures tombent; mais si elle est émotionnellement fatiguée, la fente palpébrale supérieure gauche ne se relève plus totalement. Il faut être attentif pour observer ce phénomène car la fatigue émotionnelle ne se décèle pas sans éducation visuelle.

Ici, une femme sourit et semble heureuse, mais un gros plan dans la zone des yeux montre autre chose.

LA FATIGUE ÉMOTIONNELLE



La fatigue s'observe lorsque les paupières supérieures, normalement bien relevées, ont tendance à tomber.

Lorsque la paupière supérieure gauche est plus basse que la droite, la personne, même si elle sourit à son interlocuteur (émotion surjacente), est fatiguée émotionnellement (émotion sous-jacente).

Voyez ces autres exemples de fatigue émotionnelle.



Comprenons-nous bien, la fatigue émotionnelle n'est pas la tristesse. La personne peut penser être joyeuse et se trouver dans le déni, ne pas être capable d'identifier sa fatigue. Cette situation n'est normalement pas durable. Cet item n'est donc pas permanent[10].

Un même petit muscle que celui présent au-dessus de l'œil remonte ou descend sous la paupière inférieure. L'ouverture de l'œil se modifie au passage de certaines émotions négatives.





Lorsque l'émotion se transforme pour prendre une tonalité négative, on voit apparaître le blanc sous l'iris.

Ici, le mouvement vers le bas des lèvres est l'autre élément qui permet de le comprendre.

Des fentes palpébrales symétriques descendantes traduisent le passage d'émotions négatives dans notre paysage

émotionnel. On ne peut modifier la position des paupières inférieures volontairement, à part si on est stimulé positivement!

Les fentes palpébrales inférieures sont un bon baromètre du passage d'une émotion positive à une émotion négative.






Comparons maintenant ces émotions positives avec des émotions négatives dans lesquelles un fond d'anxiété est toujours présent.



Ici, le blanc est visible sous l'iris. Ce que nous appelons l'œil *sampaku* inférieur. La paupière inférieure perd de sa tonicité dans toutes les situations hypotoniques négatives.

La génétique et les conditions de vie contribuent à ce que l'aspect des paupières soit différent chez chacun, mais l'universalité du phénomène demeure. Les paupières inférieures descendent sous le coup des émotions négatives et sont tirées vers le haut par les émotions positives. Voilà le moyen de faire la différence entre un sourire sincère et un sourire diplomatique[11]!




Le premier sourire est sincère, les fentes palpébrales sont fermées.

Le second en est un de circonstances. Les yeux restent très ouverts...

Et pourquoi pas? Un sourire peut aussi être simplement diplomatique et poli. C’est certainement celui que vous ferez si on vous adresse un compliment que vous pensez n’avoir pas mérité, par exemple. Si vous êtes

réservés, vous resterez sincères en ne souriant pas «du fond du cœur». Vos paupières ne se plisseront pas.

La dissymétrie des fentes palpébrales inférieures

Au hasard d'une émotion, il arrive qu'une fente palpébrale laisse voir davantage de blanc dans un œil que dans l'autre. Nous comprenons vite alors dans quelle estime notre interlocuteur nous tient.

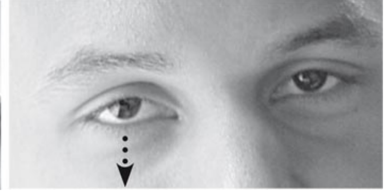




Lorsque la paupière inférieure gauche perd sa tonicité, une personne exprime, par

son visage, une estime de soi déficiente[12] et il est fort possible que ce soit la manière un peu fière, insolente, hautaine ou méprisante avec laquelle son interlocuteur l'a regardée qui ait déclenché ce mécanisme. Il est bon que cette interrogation soit notre premier réflexe avant toute autre réflexion.

La situation inverse peut également se produire. C'est de loin la plus commune.

Lorsque la fente palpébrale inférieure laisse voir davantage de blanc dans l'œil droit, la personne dévoile une opinion négative, liée le plus souvent à la nature de la conversation. C'est la moitié droite de son

visage qui est la plus visible, entre huit et neuf fois sur dix[13].

Lorsque le blanc est présent en permanence sous l'iris droit, il indique un surmenage structurel, c'est-à-dire permanent. Il convient vraiment alors de s'interroger sur le rythme de vie que la personne s'est imposé.

Il serait dommage et surtout faux de penser que les messages envoyés par les fentes palpébrales sont toujours négatifs. Lorsque les paupières inférieures de notre interlocuteur remontent sous l'œil, elles disent son dynamisme et son plaisir d'être en notre compagnie. Une fois de plus, le visage et le corps ne trahissent pas, mais permettent au contraire aux humains de communiquer dans toutes les langues.

Le nez et ses ridules

Le nez n'est pas aussi mobile que les yeux ou la bouche. Ses messages sont plus discrets que ceux d'autres parties du visage. Il

convient tout de même de noter qu'il est assez souvent impliqué dans l'expression de la colère et qu'à cette occasion il prend un aspect caractéristique.





Le nez a tendance à se retrousser, laissant apparaître des plis entre les yeux lorsqu'une personne ressent de la colère. Dans la vie de tous les jours, le nez ne se contracte pas toujours démesurément, mais des petites ridules apparaissent subrepticement au hasard des contrariétés. Elles opposent la peur et la colère qui sont pourtant deux émotions hypertoniques négatives. Le nez

devient totalement lisse en situation de peur.

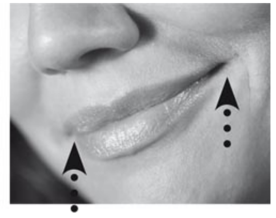
Les deux bouches

Les messages de la bouche sont extrêmement nombreux. Contrairement aux sourcils, dont la commande motrice est unique, la bouche est actionnée par deux commandes motrices différentes. Les gens ont beaucoup de difficulté à bouger volontairement leurs sourcils indépendamment l'un de l'autre, alors que les commissures des lèvres peuvent être actionnées consciemment, l'une sans l'autre, très facilement. Essayez avec les sourcils! Peu de personnes y arrivent. Faites maintenant la même chose avec la bouche, convenez que c'est plus facile...

Par souci d'efficacité, seuls les messages les plus clairs seront envisagés. Une personne heureuse traduit sa joie grâce aux mouvements ascendants des commissures de ses lèvres. Il n'est pas de personne

heureuse dont les coins de la bouche ne remontent pas. La configuration des lèvres est un signe infaillible pour faire la différence entre les émotions positives et négatives.

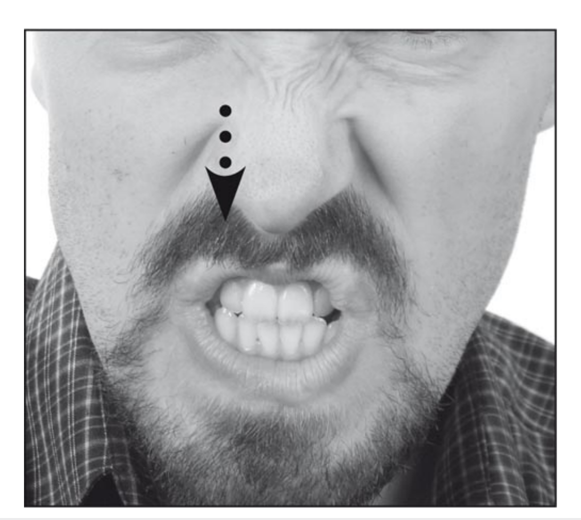
ÉMOTION NÉGATIVE (gauche) / ÉMOTION POSITIVE (droite)

Il est impossible que la personne sur la photo de gauche soit heureuse. Même lorsque la joie est intérieure, les commissures des lèvres ont tendance à remonter.

Lorsque le sourire est réel, la bouche est davantage bombée et les lèvres plus rouges. Une personne introvertie peut sourire sincèrement la bouche fermée. L'une des caractéristiques du sourire fabriqué c'est qu'il dure juste un petit peu trop longtemps[14], alors que celui qui est spontané est plus fugace.

Les émotions négatives génèrent un mouvement de lèvres descendant qui peut devenir permanent, une expression d'amertume ne s'estompant que le temps du passage d'une émotion positive dans le paysage psychique d'une personne. Une seule émotion négative – et elle est de taille – fait exception à cette règle: la colère.



Dans le cas précis de la colère, seule la lèvre supérieure remonte, les lèvres se serrent, prennent une couleur blanche et la personne laisse voir sa mâchoire supérieure.

La mâchoire supérieure de l'être humain en colère ressemble beaucoup à celle du chien en colère[15]. Les commissures des

lèvres sont ascendantes mais on peut voir les incisives centrales sur le haut de la bouche. Ce sont les dissymétries de la bouche qui donnent une coloration plus précise à l'expression de la colère. Lorsque celle-ci est tournée vers l'autre – ce qui est le plus souvent le cas –, le côté droit de la bouche semble plus haut que le côté gauche. Cette dissymétrie est lisible jusque dans le sourire agressif.

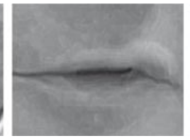




Cette expression peut se graver sur le visage en vieillissant. Elle devient alors également visible lorsque les gens parlent.

La moitié gauche de la bouche remonte, elle, au niveau des canines, lor-

squ'une personne est dépitée d'une situation qui la touche.

La première de ces images montre la bouche d'un Indonésien filmé devant l'emplacement de sa maison après le gigantesque tsunami qui a englouti une partie de la région de Bali. Son habitation a disparu et il se retrouve seul. Il a une expression de dépit. Son désespoir est profond, il est renvoyé à lui-même et prend conscience de sa solitude.

Les mouvements de la bouche sont multiples, mais ces quelques signes sont si souvent présents qu'ils permettront de ne

pas passer à côté du paysage émotionnel de nos interlocuteurs.

Ce que le regard dit de plus

Qui n'a pas dit un jour ou l'autre: «Tout se passe dans le regard!» Eh bien non, tout ne se passe pas dans le regard, chaque segment du visage et du corps parle! Une attitude, un geste impromptu est toujours susceptible de surprendre et personne ne peut vraiment prédire à l'avance la partie du visage sur laquelle une dissymétrie va apparaître. Il n'empêche que si tout ne se passe pas dans le regard, tout s'y amorce bien souvent et c'est pour cela qu'on lui prête toutes les vertus, et qu'il existe beaucoup d'expressions comme «porter un œil attentif», «avoir le mauvais œil» ou «avoir à l'œil». Essayons donc «d'ouvrir l'œil» et le bon!

Ne pas confondre «voir» et «regarder»

La pensée a besoin de zones de confort. Elles permettent de ne pas réinventer la roue à chaque réflexion, mais elles sont aussi à l'origine des préjugés. L'un d'entre eux, et il est de taille, concerne les yeux: on croit qu'ils regardent!

Certes les yeux permettent de voir[16]. À quoi d'autre pourraient-ils d'ailleurs bien servir? Mais ils ne regardent pas chaque fois qu'ils se posent sur un objet, une chose ou une personne. À côté du regard conscient, intentionnel, il en existe un autre, inconscient cette fois-ci, qui ne regarde pas!

Le regard est davantage piloté par l'intérêt du moment que par l'œil directeur. L'œil gauche devient dominant en situation de lien et l'œil droit lorsque la circonspection est de mise, mais la plupart du temps les yeux se promènent dans le vide, et ce regard-là est souvent le plus intéressant.

La direction du regard témoigne des pensées de notre interlocuteur. Le regard qui se sauve ne le fait jamais seul. Il emmène avec lui l'être humain qui se tient derrière et exprime la couleur de ses pensées.

Deux grandes règles rendent compte des mouvements du regard et permettent de décoder bien des situations:

- les yeux cherchent le passé ou se projettent dans le futur;
- les yeux montrent si l'information est chargée d'affect ou si elle est froide et cognitive.

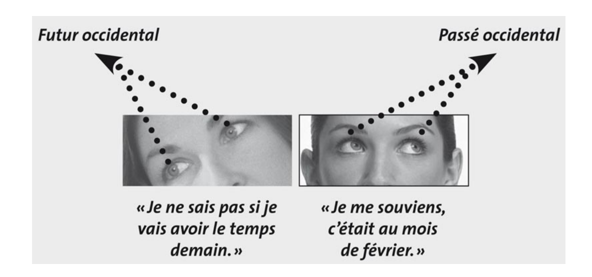
Le passé et le futur

Si, par exemple, votre interlocuteur vous fait face et qu'au fil de la conversation, l'échange de regards entre lui et vous est moins soutenu, observez la direction de ses yeux, elle est riche d'enseignements.

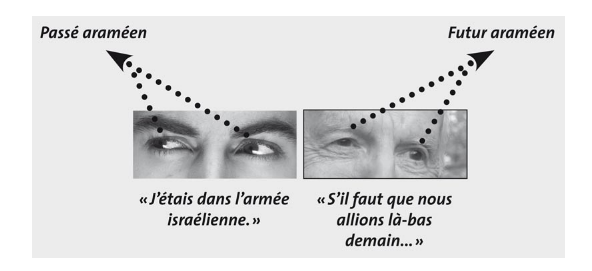
S'il a besoin d'aller chercher les informations dans son passé, ils auront tendance à se diriger vers sa gauche.

S'il a besoin d'élaborer, de construire quelque chose de nouveau, d'inventer, ils se dirigeront à droite.

Les théoriciens de la communication ont pensé pendant longtemps que le mouvement des yeux dépendait du fonctionnement du cerveau[17]. Or, cette réalité n'avait été testée qu'en Occident[18]. La lecture de témoignages visuels provenant d'autres parties du monde, notamment du Proche et du Moyen-Orient, ont permis de regarder autrement cette réalité, parce que les mouvements inconscients des yeux étaient différents, même si les cerveaux sont les mêmes.



Les Occidentaux évoquent le passé les yeux dirigés vers leur gauche, alors que chez les gens de culture araméenne (les Arabes et les Israéliens, notamment) les yeux partent vers la droite[19] !



Nous étions sur la piste de cette découverte qui veut que la logique du mouvement de nos yeux soit sous-tendue, transformée par nos apprentissages de base et, parmi ceux-ci, le plus socialisant de tous: l'écriture. La direction des yeux épouse son mouvement!



Un enfant occidental écrit de gauche à droite. Il apprend que le début de la page est à gauche et en déduit que le début est toujours à gauche, c'est là qu'il va chercher le commencement de toute chose. Les publicistes jouent sur cette réalité pour composer les images de leurs publicités et les psychologues pour lire les dessins. Pour eux, le début de la page correspond à la sécurité, au début de la vie[20]. Par contre, si le mode

d'écriture est différent, la direction inconsciente que prendront les yeux l'est également. C'est ce qui se passe notamment chez les Araméens, Israéliens ou Arabes, qui eux, cherchent le passé à droite.

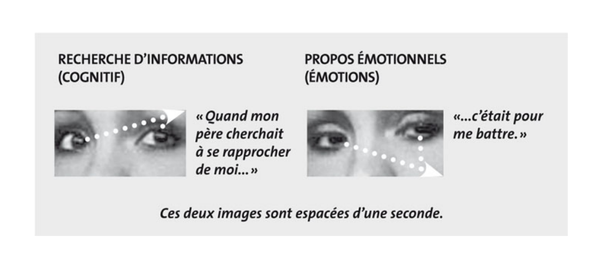
Les apprentissages de base tiennent un rôle important dans la direction latérale du mouvement des yeux. Ils ne permettent pas d'expliquer, en revanche, pourquoi le regard se tourne vers le ciel ou retrouve le bout de nos chaussures...

De l'émotion et des informations

Les yeux partent à gauche ou à droite à l'évocation du passé ou du futur, mais ils ne le font pas toujours à la même hauteur. La présence de l'enveloppe corporelle explique cette différence. Lorsque l'être humain recherche des informations compliquées ou même des faits purs, il dirige ses yeux au-dessus de son enveloppe corporelle, échappant ainsi au milieu ambiant. Au contraire,

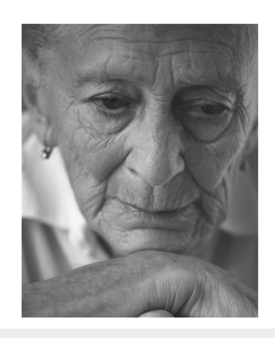
les émotions ramènent le regard dans le giron de la cavité corporelle, en bas. La direction du regard est alors dite émotionnelle ou cognitive.

Ici, il est demandé à cette jeune femme occidentale de décrire ses rapports avec un membre de sa famille. Au moment où la question lui est posée, il lui faut retrouver l'information brute. Son regard s'échappe.



Ces deux images sont espacées d'une seconde.

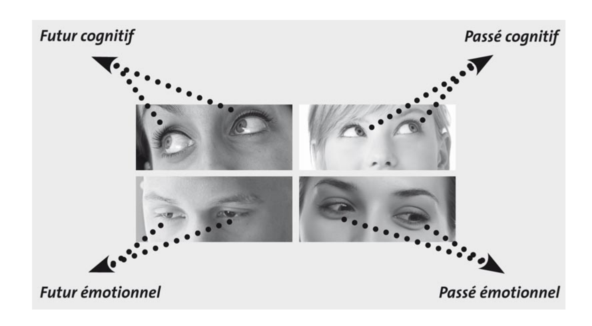
L'information retrouvée est de nature très affective. Elle déclenche une vague d'émotions. Son regard revient dans sa bulle, dans son monde à elle[21].



Cette femme revient dans son monde, en elle-même, on a l'impression que ses yeux rentrent dans leurs cavités corporelles.

Le mariage du passé et du futur, des dimensions cognitives et émotionnelles nous permet donc d'identifier quatre quadrants du regard.

LES QUATRE QUADRANTS DU REGARD OCCIDENTAL



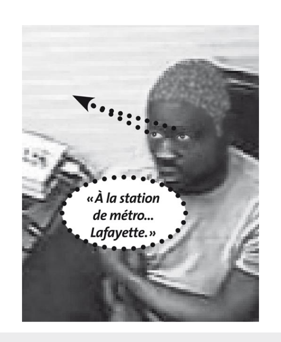
Évidemment, les yeux peuvent s'échapper dans toutes les directions possibles et imaginables, mais ces quatre grandes zones directionnelles bien identifiées permettent de cerner avec davantage de rigueur la nature des pensées traitées.

Le regard face aux petites inventions quotidiennes

Le regard part à droite lorsqu'est évoquée l'action imaginée. C'est aussi là qu'il se dirige pour inventer, farder la réalité et parfois la travestir.

Certains experts, les enquêteurs entre autres, doivent considérer tous les jours le travestissement de la réalité. Les «clients» qu'ils interrogent parlent d'un passé qu'ils ont parfois la tentation d'inventer ou de réaménager, d'un passé idéal dans lequel les faits qui leur sont reprochés n'existent plus.

Ici, il est demandé à un suspect, lors d'une enquête pour vol, à quel endroit il a retrouvé les gens qu'il devait rencontrer.



Les yeux regardent vers le futur alors que l'événement relaté référait normalement au passé. En fait, il invente une information.

Un spécialiste de l'interrogatoire peut mesurer avec précision la cohérence des propos d'une personne interrogée à partir de déplacements parfois étonnants du regard et explorer d'autres voies de questionnement. Une personne qui manque d'authenticité fabrique rarement un mensonge de A à Z. Tout ce qu'elle dit est vrai,

sauf un élément. Ici, il convenait de creuser l’information relative au métro Lafayette. Le suspect se trouvait bien dans le métro mais ce n’était pas à cette station-là. C’était le maillon faible de son raisonnement.

Quelqu’un qui raconte des faits inventés à plusieurs reprises finit par aller chercher ceux-ci dans son passé, par les rendre réels. Il faut donc lui demander de préciser ses propos, trouver le détail nouveau qu’il n’a pas encore inventé pour voir s’il va le construire dans le futur ou chercher l’information à gauche, dans son passé. Seul celui qui dit la vérité retrouvera les détails déjà vécus dans son passé.

Un enregistrement a permis la lecture de cette scène entre un enquêteur et un suspect:

L’enquêteur: «Où étiez-vous à midi le 8?

Le suspect: – Au café... Chez Jeannette! (*Réponse faite en regardant l'enquêteur droit dans les yeux.*)

L'enquêteur: – Qu'est-ce que vous avez commandé?

Le suspect: – Une bière! *(Réponse faite en regardant l'enquêteur droit dans les yeux.*)

L'enquêteur: – Bière en canette ou pression?

Le suspect: – Euh... bière pression... *(Réponse faite en regardant l'enquêteur droit dans les yeux mais en clignant trois fois des paupières.*)

L'enquêteur: – Comment était le verre?

Le suspect: – Une chope... (*Les yeux vont en direction du futur cognitif.)»*

Le suspect a préparé les grandes lignes de son mensonge et sait qu'il dira avoir bu un verre, mais il n'a pas prévu être questionné sur la forme de ce verre. Il doit inventer ce qu'il ne sait pas et ses yeux partent vers

le futur. Au moment où il dit: «Une chope», il ne peut pas aller chercher cette information puisqu'il ne la connaît pas. Il évalue la cohérence de ses propos[22]. C'est à ce moment-là que ses yeux partent vers le futur cognitif.

Les yeux ne reviennent pas non plus dans le passé lorsqu'une personne a la maladie d'Alzheimer. Les gens qui en souffrent se coupent peu à peu de leur histoire jusqu'à finir par perdre la conscience de soi et à ne plus se reconnaître, même dans une glace. Lorsqu'ils sont interrogés sur leur passé, leurs yeux ne vont pas rechercher leurs souvenirs à gauche. Ils partent à droite comme s'ils allaient les trouver dans le futur, et ce, que les souvenirs soient récents ou très anciens[23]. Dans ce cas précis, le mouvement des yeux est un témoin actif de l'oubli de sa propre histoire.

Dans l'état de nos connaissances, un livre entier pourrait être consacré au

mouvement des yeux, mais il n'est pas certain que sa lecture soit rendue plus concrète. Le regard est plastique, il peut choisir d'innover quand bon lui semble. Ainsi, l'être humain mal à l'aise cherchera du regard des points de fuite dans l'espace. Ceux-ci sont dépendants de l'environnement immédiat, qui est chaque fois différent[24]. Contentons-nous de noter que les observations occidentales ont toutes les chances d'être réalistes si les gens sont placés les uns en face des autres, qu'ils ont grandi dans le monde occidental (!) et qu'il n'y a pas de point de fuite particulier où le regard puisse s'échapper.

---

1. Eibl Eibesfeldt I., en 1976, observa le mouvement des sourcils des membres de tribus amazoniennes.

2. Ce sont les ressources de l'hémisphère droit qui nous permettent de reconnaître notre visage parmi d'autres (Cf. Platek, *et al.*, 2004). L'hémisphère gauche est plus performant s'il

s'agit de désigner des inconnus (Cf. Platek, *et al.*, 2002). Si un hémisphère est mis hors circuit, les performances sont bien meilleures avec l'hémisphère droit pour assurer sa propre reconnaissance et l'hémisphère gauche pour la reconnaissance des autres (Cf. Keenan, *et al.*, 2003). D'autres tests visant à mettre en lumière cette même réalité montrent que les personnes s'attribuent plus vite des qualités lorsqu'elles emploient la main gauche pour les désigner sur un support écrit, alors que c'est la main droite lorsqu'il s'agit d'attribuer des qualités à autrui (Cf. Platek, *et al.*, 2003).

3. Dutel montre que dans certaines circonstances, le mensonge s'accompagne d'une montée du sourcil droit. La réserve est un trait de personnalité et non une émotion. Comment s'effectue le glissement de sens, sur le visage, d'une émotion à un trait de personnalité? Certaines émotions sont plus familières à certains types de personnalités. Le sourcil gauche marque la prise de distance personnelle. Cette attitude n'est pas antinomique avec la réserve, qui se

marque également par les épaules relevées et le menton baissé.

4. Tous les signes dont nous assurons la description fonctionnent dans 80% des cas. C'est la combinaison de ces signes qui permet d'être certains de concevoir un horizon de sens acceptable. Le mouvement du sourcil peut être couplé avec une attention portée à l'œil qui regarde, avant même de lire toutes les expressions du corps.

5. Voir le lexique.

6. Witling, en travaillant sur la latéralisation des neurotransmetteurs du cerveau, montre que la sérotonine et la norépinéphrine se retrouvent principalement dans l'hémisphère droit, tandis que la dopamine, surtout impliquée dans le contrôle précis de la réponse motrice, se retrouve dans l'hémisphère gauche. Cf. Witling, Werner (1995).

7. Borod démontre que les émotions ne font pas intervenir les deux moitiés du visage. C'est le contrôle inconscient qui est responsable des tensions de la partie droite du visage. Cf. Borod, J. C. (1992).

8. Ray Birdwhistell fonde, dans les années 1950, la kinésie. C'est le premier essai de classification non verbale rigoureux. Les connaissances en vigueur ne permettaient pas de distinguer, comme aujourd'hui, la gauche et la droite cérébrale sur le visage. Il est possible d'émettre les mêmes critiques au sujet du travail beaucoup plus abouti de P. Ekman, dont les postulats méthodologiques de départ ont été établis dans les années 1970. Bien présent dans le monde des idées, il demeure, à notre sens, une référence incontournable.

9. Car le blanc est visible également dans le bas de l'œil dans certaines circonstances, comme nous le verrons plus loin. Cf. Oshawa, G.

10. Lorsque des émotions négatives sont vécues, la paupière gauche a tendance à cligner davantage que la droite. Nous y reviendrons un peu plus loin en abordant le clignement des paupières.

11. Ce phénomène permettant de dissocier un vrai sourire d'un faux est l'un des premiers mécanismes émotionnels repérés. Il a été découvert par un médecin français, Boulogne de

Duchenne, en 1862, puis a été popularisé par P. Ekman.

12. Cette observation, si elle est faite méthodiquement, a la valeur d'un questionnaire sur l'estime de soi, d'autant que comme nous l'avons déjà dit, nous ne pouvons pas faire émerger consciemment l'inconscient. C'est là la limite incontournable de toutes les théories d'autoévaluation. Cf. LeDoux (2005).

13. En revanche, lorsqu'elle perd le contrôle d'elle-même, en dernière instance et qu'elle vous agresse spontanément, c'est avec la partie gauche qu'elle vous regarde. Un des modes de validation consiste à recouper, pour éviter une induction possible, plusieurs signes ensemble. Si les autres signes ne vont pas dans le sens de la déduction initiale, elle ne peut être faite. (Ex: le *sampaku* de l'œil droit correspond à la mise à distance de l'autre, mais si l'œil qui nous regarde de façon dominante est le gauche et que la tête penche à gauche, le raisonnement n'est pas valide.)

14. C'est toute la différence entre l'action du système pyramidal et l'action du système extrapyr-

amidal, lien absolument indispensable à l’expression de l’émotion sincère. Cf. Damasio, A. (1995).

15. Ce n’est pas l’objet de cet ouvrage et nous ne creuserons pas davantage ce thème, mais entre l’être humain et le chien les similitudes de comportement non verbal sont plus qu’anecdotiques.

16. Ce n’est pas parce que nous regardons tous avec les yeux que nous regardons la chose sur laquelle nos yeux se posent. Par exemple, lorsque nous sommes «dans la lune», nous regardons mais nous sommes ailleurs et nous ne voyons pas. Cette proposition, aussi logique soit-elle, n’est pas scientifique. Cent cygnes blancs sur un lac ne permettent pas de dire que la proposition «tous les cygnes sont blancs» est vraie. En revanche, un seul cygne noir sur un lac permet de dire qu’elle est fausse». Cf. Popper, K. (1878). Il y a bien, en effet, des moments où les yeux ne regardent pas.

17. Ils croyaient que c’était pour répondre aux demandes de tel ou tel hémisphère ou pour aller chercher leurs ressources dans un hémisphère plutôt que dans l’autre que les yeux partaient à

gauche ou à droite. Ainsi, ils avaient remarqué que les yeux partaient à gauche lorsque les gens référaient au passé et partaient vers la droite lorsqu'ils songeaient au futur, et ma foi leurs théories étaient assez bien corroborées par les faits, mais elles n'ont pas été testées dans d'autres parties du monde. Cf. Bandler, R. et D. Grinder (1970).

18. La direction du regard, pour des raisons de protocole, n'avait jamais été réellement prise en compte dans les milieux de chercheurs et c'est dommage, car le mouvement des yeux est lié à celui des bras dans le discours et donne des indications psychoaffectives sur les intentions de l'individu (voir la 3e partie). Le fait d'orienter les débats autour des protocoles plutôt que de la production des connaissances alimente la pauvreté des découvertes, et ce, dans un contexte où il n'y a pas de protocole idéal, les théories de l'évaluation verbale (en demandant aux gens ce qu'ils ressentent lorsqu'ils font tel mouvement) ayant fait définitivement la preuve de leurs limites.

19. Mes remerciements à Rabah Aiouaz pour son travail et sa précieuse collaboration dans la compréhension du langage non verbal ailleurs qu'en Occident. Ses observations, réalisées à partir d'enregistrements araméens, nous ont permis de préciser et de valider plus définitivement nos observations antérieures sur le rôle de l'écriture par rapport au mouvement des yeux. Mais c'est son décryptage de bandes vidéo, sur lesquelles on observe les membres de peuples sans écriture, qui a permis en l'occurrence de comprendre que la logique cérébrale préside bien au mouvement des yeux (elle est la même pour ces peuples que pour les Occidentaux) et qu'elle peut être dénaturée et inversée par le mouvement de l'écriture (c'est le cas des peuples araméens). *Un fonctionnement universel présiderait au mouvement des yeux, mais ce fonctionnement serait modifié au gré des spécificités culturelles.* Cette découverte lui a valu le Prix d'excellence synergologique 2007. Cf. Aiouaz, Rabah. «La diachronie gestuelle: étude comparative entre peuples maghrébins et peuples occidentaux», 2007.

20. Le mouvement de l'écriture asiatique (de bas en haut) contribue au fait que les yeux des Asiatiques ne partent jamais très à gauche ou très à droite pour chercher de l'information et qu'ils ont tendance à regarder davantage au-dessus de l'interlocuteur qui est face à eux.

21. Le quadrant en bas à gauche est le seul à ne pas dépendre de l'écriture et à constituer une réalité universelle. La conscience de soi trouve son siège dans l'hémisphère droit. Cette réalité oblige à distinguer les moments durant lesquels la direction de l'écriture est prépondérante et les moments de recueillement. Pour ce qui concerne le rapport entre l'hémisphère droit et la conscience de soi, voir notamment, Keenan, J. P., *et al*. (2001).

22. Dans le cerveau c'est la zone du cortex cingulaire antérieur qui fait ce travail.

23. Cf. Bergeron, S. et L. Mathieu (2009). Attention, il faut être bien en face de son interlocuteur pour pouvoir observer ce phénomène.

24. Pour le détecteur d'activation corporelle (D. A. C.), un mensonge devient signifiant lorsque huit signes, huit items vont dans la même direction.

D’autres signes plaident ici pour le mensonge dans l’attitude générale du corps. Il est impossible, même pour une personne très entraînée, de masquer tous ces signes de contrôle. Plus d’une centaine d’entre eux sont répertoriés et il faudrait être capable de les maîtriser tous en même temps, or, sur certains, la volonté est inopérante.

DEUXIÈME PARTIE
La main dit tout haut ce que le corps pense tout bas

«Je parle avec mon corps, et ceci sans le savoir. Je dis donc toujours plus que je n'en sais.»

Jacques Lacan

Le corps parle chaque fois que l'être humain éprouve des émotions. Celles-ci modifient sa position, créent des dissymétries sur le visage, des mouvements d'yeux particuliers... Face à leur déferlante intérieure, traversé de part en part par ce qu'il ressent, l'être humain soucieux de ne pas être lu à ciel ouvert ne reste pas les bras ballants. Il contrôle, masque et cache comme il le peut. Son corps est son complice, un complice à la fois aidant et encombrant, qui montre malgré lui ses émotions et les dissimule ensuite, encore malgré lui! Pour lire les émotions cachées, le corps est donc un allié sûr, car que cela soit clair, il finit toujours par prendre la parole.

CHAPITRE 8

La symbolique du corps est universelle

L'être humain éprouve des émotions qu'il veut masquer. S'il restait serein face à elles, personne ne les verrait, mais c'est en cherchant à les cacher qu'il va les rendre visibles!

Regarder les mains, les suivre dans tous leurs déplacements sur le visage et sur le corps semble être le meilleur moyen pour

déchiffrer les émotions et donc les pensées de notre interlocuteur. Le corps ne dépense jamais d'énergie inutilement, c'est le principe de base de l'homéostasie, fondement de la biologie animale et humaine. La main ne s'y pose jamais sans raison. Si elle se déplace c'est qu'elle a une «idée derrière la tête» qui la conduit sur telle partie du corps plutôt que telle autre...

La symbolique du corps

La symbolique du corps est la même pour tous pour une raison élémentaire: les êtres humains ont tous le même corps! Chacune de ses parties remplit partout les mêmes fonctions physiques et symboliques[1]. La bouche est toujours au centre du visage, quelle que soit la culture considérée, et c'est par elle que la nourriture est ingérée et que les mots sortent. Les gens se regardent avec les yeux, saisissent des choses avec les mains, prennent ceux qu'ils aiment dans

leurs bras et se sauvent avec leurs jambes. Les fonctions universelles du corps dépassent même souvent la condition humaine puisque certains comportements inconscients nous rapprochent indéniablement du singe! Mais pourquoi nos mains choisissent-elles souvent notre visage plutôt que notre corps pour se déposer, caresser ou gratter?

Un visage pour faire bonne figure

Le visage est une éponge, une somme de capteurs sensoriels. Il est stimulé par les mains qui activent la peau autour des senseurs: les yeux, les oreilles et la bouche, mais qui obstruent aussi les sens pour ne pas «voir» ou ne pas «entendre»... Par sa structure, le visage n'est d'aucune aide lorsqu'il faut agir concrètement. On ne dira jamais: «Amène ton visage, j'ai besoin d'aide!» mais plutôt: «J'ai besoin de bras!» D'ailleurs, on dit

aussi: «Si c’est pour me regarder faire, tu peux rester là où tu es!» Les mains n’iront pas flâner sur le visage à l’heure de se retrousser les manches, d’aller ou d’agir.

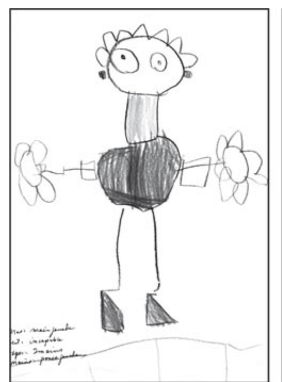
Les mains s’arrêtent sur le visage lorsqu’une personne revient en elle ou s’isole pour réfléchir. L’hémivisage choisi témoigne du climat mental de la communication. Elle est généralement moins nerveuse lorsque sa main rejoint la moitié gauche de son visage. Lorsqu’elle est triste ou détendue, la main s’y dirige d’ailleurs trois fois plus souvent que sur la droite.

La moitié droite, quant à elle, est retrouvée par la main lorsque les situations sont plus tendues et que l’énergie est davantage tournée vers l’extérieur.

Le corps parle: «je dis, je représente, je suis, j'ai»

«J'ai un corps», l'expression est incongrue car à bien y penser, il faudrait plutôt dire: «Je *suis* un corps». Sans corps, il n'y a plus de Soi[2]. Les messages qu'il nous envoie – sous forme viscérale, humorale et veineuse –, sont très clairs et pleins de bon sens et nous constituent. Ils sont une part réelle, concrète, palpable de nous-mêmes et notre cerveau ne peut s'en passer. Si vous en doutez, enfilez un pull à l'envers. Les seules sensations des coutures du vêtement vous touchant la peau à un endroit inhabituel suffiront à faire comprendre l'erreur à votre cerveau.

Le sternum désigne l'ego: «je». Cette réalité dépasse l'Orient et l'Occident et retrouve la logique des peuples sans écriture. Elle est perceptible jusque dans le graphisme enfantin.





Des dessins faits par des enfants de sept à neuf ans, à qui on a demandé de se représenter fidèlement, ont permis de se rendre compte que ceux ayant subi des maltraitances se dessinaient avec une zone allant du menton jusqu'au sternum moins grande que les autres.

Cette zone mesurée s'avérait restreinte de plus de 50% par rapport à la même zone

dessinée par d'autres enfants du même âge. C'est le cas ici dans le second dessin.

Le sternum représentant l'ego, il n'est pas étonnant, lorsque le moi est blessé, que sa représentation graphique ait tendance à être réduite[3].

Le ventre prend parfois une dimension respectable, et pas seulement de façon abstraite, dans la communication. La réalité de cette partie du corps apparaît lorsque le bébé a cinq mois environ. Il se met alors à le toucher, à l'investir, à comprendre qu'il lui appartient, qu'il est bien à lui.



Le bébé regarde son ventre, il se met en contact avec cette appartenance. Sans la découverte progressive de son ventre, il ne pourrait jamais faire la différence entre «être» et «avoir».

La découverte du ventre doit être intégrée par le cerveau et elle se renforce symboliquement en vieillissant[4]. Lorsque l'adulte le caresse en parlant, des histoires de «possession», «d'avoirs» et d'«avoir» flottent dans l'air.



«Tu as une belle maison!

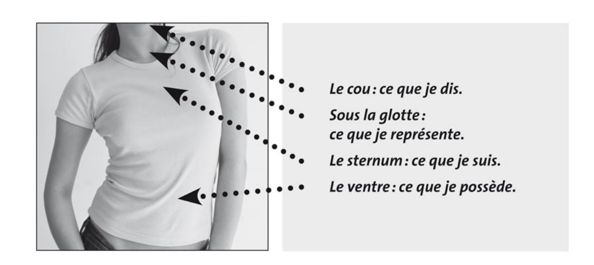
– Oui pas mal... mais tu sais, on a travaillé dur!» dit cet homme en prenant son ventre dans ses mains.

Toucher son ventre, le caresser permet de se rassurer sur ses propres possessions, d'en être fier ou de s'interroger sur elles, d'être jaloux de celles des autres aussi.

Le ventre c'est l'avoir. La conscience du «ventre» (matériel) permet celle de l' «avoir» (symbolique). L'identification des chaînons originaux liant l'espace corporel et relation-nel – dans le cas présent le ventre et la

matérialité – est ainsi, pour chaque partie du corps, le préalable indispensable pour accéder aux clés du langage du corps[5].

Le tronc est «tronçonné», dans notre représentation, en plusieurs parties symboliques.



L'idée qu'en posant les mains sur leur corps les êtres humains expriment des messages inconscients devient peu à peu familière. Ceux-ci sont décodables, ils lient le corps à autre chose que le corps. L'espace corporel est un espace relationnel.

Les bras et l’espace relationnel

Les bras sont des liens. Ils permettent la relation. Pensons seulement à des expressions comme: «Serrons-nous la main!», «Laisse-moi te prendre dans mes bras!», «Il est une épaule sur laquelle je peux me reposer!», «Les bras du dimanche[6]», etc., mais ils sont aussi les armes de la lutte: ils deviennent à l’occasion le *bras armé* de celui qui joue les *gros bras* ou tombe à *bras raccourcis* sur son adversaire... Les pires insultes sont des *bras d’honneur*.

Le bras comporte plusieurs parties et chacun de ses segments relève d’une symbolique précise. Le parler populaire glorifie l’*épaule secourable*, nous permettant de comprendre que l’épaule... épaule.

Les articulations donnent au corps sa souplesse et sa flexibilité[7]. Un discours brillant est d’ailleurs dit «très articulé». Les poignets cassés sont même considérés comme une marque de raffinement. Cette

préciosité s'oppose à la raideur de la personne qui *a avalé un balai*, caricaturée avec le corps droit, le tronc rectiligne et le cou rigide.

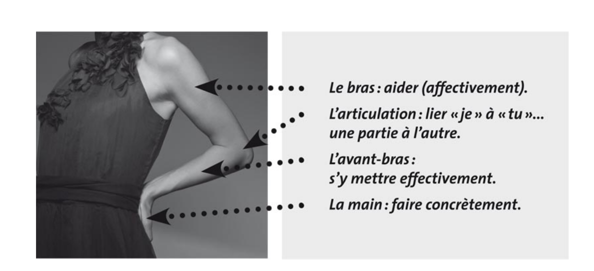
Observez la course des bras au moment de l'offrande de présents.





Les avant-bras des deux adultes sont semi-pliés au moment du don, alors que la fillette de six ans offre le cadeau les bras tendus. À son âge, physiologiquement, elle serait pourtant capable elle aussi de le présenter les bras semi-pliés. Pourquoi ne le

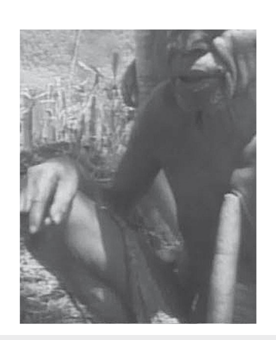
fait-elle pas? Simplement parce que le geste de déplier les bras pour offrir un présent notifie inconsciemment: «je» «te» donne. Un adulte pliant le bras à la jointure du coude signifie que la relation est duale. Il faut que moi «je», aille faire une partie du chemin pour te retrouver toi «tu». Dans la tête d'un enfant c'est moins clair. Il existe d'un seul bloc, spontanément et sans nuances, sans polissage. «Je» fais un cadeau. Point. Le double positionnement affectif[8] et relationnel de l'adulte face à l'autre n'est pas encore acquis.



Les jambes sont comme les bras un lien dans l'espace. Elles rapprochent ou éloignent – les gens se tiennent d'ailleurs plus près des personnes qu'ils apprécient que de celles avec lesquelles ils «mettent des distances» – mais elles sont moins interventionnistes que les bras, préférant, dans l'imaginaire, la fuite à la relation. Les expressions qui leur sont liées renvoient à cette réalité dans toutes les langues: «Prendre les jambes à son cou», «Fuir à toutes jambes», «Une belle jambe», «Traiter par-dessus la jambe» [9]. Elles servent à se sauver et les bras à attaquer. Cette réalité est plus vaste que l'espèce humaine. Aucun animal n'a jamais attrapé une proie en courant simplement à côté d'elle. Chez l'homme, plus la main descend vers les extrémités, plus le besoin d'action est concret, pressant.

L'articulation du genou sépare le tibia de la cuisse. Les psychologues les moins avares de métaphores parlent du genou

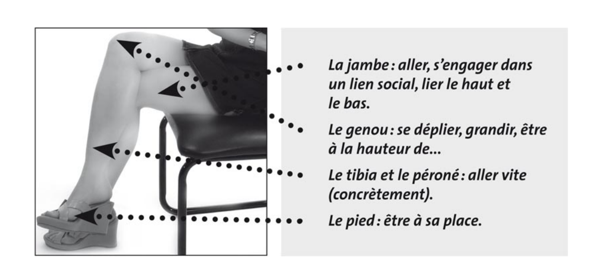
comme de ce qui attache le «je» au «nous»: «je... nous». Grâce à lui, le corps qui se lève se déplie, s'allonge et se déploie. Et force est de reconnaître que les gens assis manipulent leurs genoux lorsqu'ils se demandent s'ils seront à la hauteur d'une situation.



Les membres des peuples sans écriture touchent leurs genoux dans les mêmes conditions contextuelles que ceux des sociétés développées. Ici, l'homme hésite à faire une demande. Oser c'est créer un autre type de rapport. Demander pour avoir davant-

age... pour être plus grand. Il se gratte le genou.

Les déplacements humains ne sont pas faits par simple plaisir, ils ont un sens social et même affectif. Les *transports* transportent.



Le corps vit et s'exprime en trois dimensions, il a quatre faces.

Les quatre faces du corps humain

Le visage et le corps sont symétriques, à un point tel qu'on oublie souvent de distinguer la droite de la gauche. On dit que telle personne a un cancer du poumon ou du sein sans spécifier de quel poumon ou de quel sein il s'agit[10]. Or, le corps n'est pas vraiment aussi symétrique. Si c'était le cas, les cancers du poumon ou du sein, pour ne parler que de ceux-là, se déclencheraient des deux côtés et en même temps. Ce n'est que très rarement le cas. La main touche un point du corps à la fois, parce que l'on se gratte, par exemple, un seul point à la fois. Un seul point pique à la fois.

De la moitié gauche du corps à la droite, l'expression émotionnelle est différente. Elle n'est pas la même non plus selon que l'intervention a lieu sur l'avant ou l'arrière du corps. Le corps a quatre faces. Ainsi, il y a donc quatre façons différentes d'agir pour

chaque décision prise. Qu'il soit question d'aller à un rendez-vous, de faire les courses ou de remplir un dossier, vous pouvez soit: 1. le faire spontanément; 2. le faire par obligation; 3. décider de contourner l'action, en trouvant un arrangement, par exemple; ou 4. ne rien faire. Il y a quatre faces d'un corps fonctionnel pour quatre stratégies de communication possibles[11].

La gauche et la droite

Sur le côté gauche du corps, mus par les décisions inconscientes de l'hémisphère droit, les micromouvements observés sont plus lascifs[12]. Certains gestes, sur lesquels nous reviendrons, sont moins brusques. Les personnes sont alors dans le lien.

Sur le côté droit, c'est l'hémisphère gauche qui travaille. Les déterminations semblent plus solitaires, opiniâtres, tranchées, et les actions sont volontaires.

L’avant et l’arrière

Un être humain touche l’avant de son corps lorsqu’il veut avancer, aller vers quelque chose ou quelqu’un. Le message général est un message de rapprochement. Par contre, il se gratte la face arrière du corps lorsqu’il désire échapper à une situation.

La face avant droite

Chaque fois qu’il s’agit d’avancer de façon structurée et que la logique est une logique d’intérêt, c’est sur la face avant droite du corps que les mains se portent, c’est là que «ça titille». Une situation spatiale vers l’avant et l’activité de l’hémisphère gauche sur le corps sont les explications les plus plausibles et opératoires, congruentes avec l’état des connaissances théoriques.

La face avant gauche

La main se pose sur la face avant gauche lorsqu’une personne est dans une dynamique

de rapprochement. Cette volonté est associée à l'hémisphère droit, celui du lien, sur la gauche du corps. Le désir spontané et l'envie d'agir sont présents.

La face arrière droite

La main se pose sur la face arrière droite du corps lorsqu'une personne cherche à s'échapper. L'interprétation est généralement facilitée par un contexte clair dans lequel la fuite semble être l'alternative la plus honorable.

La face arrière gauche

La main se pose sur la face arrière gauche du corps lorsque l'on désire à la fois aller vers, dans le lien (gauche) et partir (arrière)! C'est plus logique qu'il n'y paraît. Prenez par exemple une personne, dans une file d'attente à l'aéroport, qui entrevoit un resquillage possible. Sa main gauche part sur son flanc gauche quelques secondes avant qu'elle ne

passe en douce devant quelques passagers. Elle désirait avancer plus vite mais seule une stratégie de contournement pouvait l'y aider. L'arrière gauche du corps parle de tous ces moments durant lesquels un objectif ne peut être atteint que par des moyens détournés, la voie directe n'étant pas praticable.

La main sur le corps

L'état émotionnel se comprend au mouvement de la main sur une partie du visage ou du corps:

- si elle la gratte, la personne ressent alors une *microdémangeaison*;
- si elle la caresse, c'est une *microcaresse*;
- si elle s'y arrête, c'est une *microfixation*.

Ce sont trois dispositions d'esprit différentes...

Les microdémangeaisons

Les microdémangeaisons naissent dans le cortex insulaire[13] d'émotions réprimées. «Ça pique» et nous nous grattons! Lors de microdémangeaisons, il n'y a pas de «bouton» et l'environnement végétal (pollen, poussière, etc.) n'est pas non plus en cause. Elles apparaissent par contre toujours dans des situations embarrassantes qui provoquent des contradictions intérieures, lorsque nous ne nous autorisons pas ce dont nous avons envie, que nous censurons nos paroles, nos attitudes... donc lorsque nous sommes mal à l'aise[14]! Il est d'ailleurs aujourd'hui attesté que le simple fait de se gratter pacifie les humeurs[15].


Cette séquence dure une seconde et demie.

Les microdémangeaisons durent en général moins d’une seconde et aucune cause apparente n’explique leur existence. Les êtres humains qui se sont fait amputer un membre peuvent même sentir des picotements dans ce «membre fantôme» puisque la microdémangeaison est activée depuis le cerveau[16]. Le membre n’existe plus mais le problème à l’origine de la démangeaison est toujours présent.

Étonnamment, les grands singes, dans des situations où ils se trouvent face aux

mêmes contradictions que l'être humain, ressentent les mêmes microdémangeaisons. Elles sont aussi très brèves et ne peuvent pas être confondues avec celles causées par des piqûres d'insectes, par exemple[17].




Trop de similitudes existent entre les microdémangeaisons humaines et celles des grands primates pour qu'il soit possible de parler de coïncidences.

Les microfixations

La main se pose parfois sur le visage, s'y arrête et ne bouge plus. Les microfixations[18] permettent de se cacher ou de revenir en soi.




Les microcaresses

La main se pose sur le visage et le caresse. Lascif, ce mouvement naît souvent lorsque l'atmosphère est baignée d'aménité ou de douceur. Observées sur des images arrêtées, les microcaresses et les microfixations ne sont pas aisées à différencier, seul un léger mouvement les distingue.

MICROCARESSE



Le majeur bouge très légèrement sur la bouche, amenant le regard sur cette zone sensuelle du visage.

MICROFIXATION



Le doigt ne bouge pas, cette enfant est dubitative.

Les microcaresses sont sensuelles, elles permettent de se faire remarquer, d'amener le regard de l'autre sur soi, de cacher ses désirs tout en les montrant!

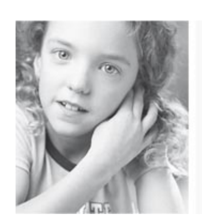



La main conduit le regard de l'autre à l'endroit où elle se dépose. Elle rappelle à l'être humain qu'il est d'abord un être de chair. Les microcaresses sont inconscientes et durent en général moins de cinq secondes. Il est tout à fait à propos de se demander si elles ne sont pas un geste résiduel légué par l'évolution. En effet, les grands

singes, lorsqu'ils veulent se faire épouiller par un de leurs congénères, montrent avec la main l'endroit qu'ils désirent voir toucher.

Quelle main?

Étonnamment, la main qui intervient sur le corps n'est pas celle qui est motrice. Si c'était le cas, la main droite se poserait sur le visage dans 90% (la proportion de droitiers dans la population) des cas[19]. Ce n'est pas la main qui est importante mais l'endroit où elle va se déposer! Lorsque le côté gauche du visage «pique» c'est logiquement la main gauche qui intervient, et inversement la main droite sur le côté droit, mais elle peut à l'occasion traverser le visage ou le corps, permettant ainsi à la personne de se cacher ou de se protéger.

1. Il aurait été plus logique et ergonomique que ce soit la main gauche qui aille sur l'oreille gauche... mais alors la main n'aurait pas pu, comme elle le fait ici, protéger tout le corps.

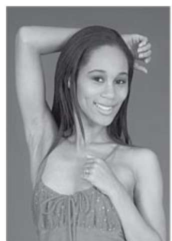
2. Il aurait été plus logique et ergonomique que la main droite intervienne puisque c'est le côté droit de la barbe qui pique... mais alors les bras auraient été décroisés et la personne risquait d'être beaucoup plus offerte.

3. Il aurait été plus logique et ergonomique que la main droite intervienne puisque c'est le côté droit de la barbe qui pique... mais al-

ors la personne aurait été beaucoup plus exposée.

Dans ces trois dernières situations, si l'autre bras était intervenu, ces personnes auraient fait une économie d'énergie et chacun sait combien le cerveau est économe. Or, il a décidé de donner un ordre plus complexe. Leur main croise leur visage ou leur corps, permettant de le protéger.

Le phénomène inverse a également lieu. La main la moins ergonomique se pose sur le visage ou le corps, mais cette fois-ci pour l'exposer, le montrer, le découvrir... La personne désire alors se rapprocher de l'autre, elle ne peut pas le dire ouvertement, mais elle le vit et le traduit par la position de son corps.




Les femmes ci-dessus, en agissant ainsi, exposent leur corps à un regard devenu complice. Elles lui donnent des courbes plus sensuelles. La main n'est pas la plus ergonomique, et le geste pas forcément utile, mais les motivations sont autres. Dans la vie de tous les jours, lorsque le bras amène certaines contorsions du corps, il convient toujours de se demander ce que la personne cherche à dire, essaie-t-elle de rejoindre son interlocuteur ou de se sauver?

Tous les éléments de réponse impliquant la main et le corps semblent réunis. La

partie du visage touchée (gauche ou droite) exprime l'implication dans l'échange. L'endroit touché (visage, bras, jambes, etc.) la nature du besoin d'engagement. Le mouvement de la main (microdémangeaison, microcaresse, microfixation) désigne les contradictions émotionnelles, s'il y a lieu. La main choisie permet de mesurer enfin la spontanéité ou le désir de protection de l'interlocuteur.

> La symbolique du corps est universelle parce que chaque partie du corps remplit les mêmes fonctions pour tous les êtres humains.
>
> Chaque partie du corps est spécialisée dans l'expression d'un type d'émotion particulier.
>
> L'enveloppe corporelle est gérée par les deux hémisphères et possède

une face avant et arrière. Selon la zone touchée, le besoin ou le désir de communiquer est différent.

Les microdémangeaisons permettent de gérer les émotions retenues. L'endroit où elles se manifestent détermine leur nature.

Le choix inconscient de la main qui intervient sur le corps n'est pas innocent.

---

1. Souzenelle, en 1991, identifie la manière dont les grandes religions décrivent chaque segment corporel et en conclut que, quelles que soient les religions, les segments corporels jouent le même rôle symbolique. Le travail de Claude Lévi-Strauss permet d'élargir cette réalité aux peuples sans écriture. Nous construisons l'image du monde à partir de nos expériences corporelles et si de nombreux universaux préexistent c'est parce que nos corps sont structurés de la même manière:

une tête pour recevoir des informations, des bras pour prendre, des jambes pour avancer, un tronc pour exprimer le soi.

2. Damasio montre que les patients tétraplégiques éprouvent des émotions atones, simplement parce que les messages du corps n'arrivent plus au cerveau. De ce fait, ils sont également moins déprimés que ce qu'ils pourraient être. Cf. Damasio, A. (2002).

3. Cf. Ada, Abraham, *Le dessin d'une personne,* Delachaux et Niestlé, coll. Activités pédagogiques et psychologiques, 1962.

4. Le chat court après sa queue. Si, par hasard, il l'attrape, il la traite comme un objet extérieur, il ne fait pas de différence entre «être» et «avoir». Il n'a pas conscience qu'elle fait partie de lui, de la même manière qu'il ne se reconnaîtra pas dans les miroirs. Il la voit comme l'être humain qui porte des béquilles voit ses béquilles: elles sont à lui et lui servent à se déplacer mais ne lui appartiennent pas intrinsèquement.

5. Même si la psychanalyse n'est pas une référence consciente ou plutôt explicite de la synergologie, nous aurions tort de laisser de côté

ce qu'elle propose lorsqu'elle investit l'espace du corps pour le mettre en relation avec l'espace verbal.

6. «Les bras du dimanche» cette belle métaphore est empruntée à J. Robert. Cf. Robert, J. (2005).

7. Dans l'histoire de l'humanité, elles se sont développées parallèlement aux membres eux-mêmes. L'homme de Cro-Magnon, par exemple, ne possédait pas notre long cou. Sa tête était beaucoup plus proche de ses épaules. Les articulations ont introduit de la souplesse dans le corps, au moment où le cerveau en acquérait lui aussi davantage et se raffinait.

8. C'est pour cela que l'abus sexuel d'enfants est si aisé. Pour eux, quelqu'un qui aime ne peut pas faire de mal, l'abus sexuel n'est donc pas vraiment concevable. La subjectivité de l'autre n'est pas perçue de la même façon que chez les adultes. Cf. Robert, J. (2000).

9. La sociologie parle même de «voter avec pieds» pour parler de l'abstention électorale des désaffections de la vie publique et du retour vers les sphères individuelles. Cf. Hirschmann, A. O. (2006).

10. L'œil est le seul organe pour lequel la droite et la gauche sont systématiquement dissociées dans les statistiques.

11. C'est ce qu'on appelle un artefact. Nous ne sommes pas sûrs que cette explication soit l'expression exacte de la réalité mais c'est la meilleure explication possible. En fait, elle peut être soumise au critère de réfutabilité, ce qui veut dire que si elle n'est pas exacte, il devrait être possible de trouver des vidéos pour le montrer – en fait, les vidéos montrant le contraire composent moins de 5% de nos bases de données.

12. Chronométrés, ils durent plus longtemps, et ce, que nous soyons gauchers ou droitiers.

13. Cf. Craig, A. D. (2000 et 2002); Andrew, D. (2001).

14. Dans le cas bien identifié et bien documenté de l'embarras, plusieurs phénomènes se produisent. Il est même possible de parler d'une signature cardiovasculaire caractéristique comportant une augmentation de la température faciale mais également du flux sanguin et de la pression artérielle, ainsi que de petits picotements. Cf. Morow, *et al.* (1981).

15. Les aires cérébrales destinées à traiter les émotions deviennent atones lorsque nous nous grattons. G. Yosipovitch, de l'université Wake Forest, a découvert que le fait de se gratter (dans cette expérience les participants doivent se gratter machinalement, on parle donc ici de microdémangeaison) fait descendre le niveau émotionnel. Le cortex cingulaire cesse de travailler. Or, cette zone est impliquée dans la douleur. Dans le même temps, les aires du cortex préfrontal impliquées dans les récompenses ou les comportements compulsifs deviennent réactives, ce qui expliquerait pourquoi se gratter est si agréable. Cf. Raymond, J. (2008).

16. Cf. Ramachandran, V. S. et R. D. Ramachandran (1996).

17. «Les chercheurs considèrent que les démangeaisons chez les chimpanzés sont un indicateur d'une excitation émotionnelle négative autant en contextes sociaux que non sociaux. Par exemple, les singes isolés dans leur cage se grattent moins souvent que ceux étant placés en groupes. Dans leur milieu naturel, des vocalisations en provenance de groupes rivaux (risquant

de provoquer des confrontations) provoqueront des démangeaisons. En situation d'évaluation de performance durant des tests difficiles versus des tests faciles, il y a augmentation des démangeaisons, surtout suite à une mauvaise réponse. Des résultats similaires ont également pu être observés chez les orangs-outans.» Cf. Lachance, S. (2009).

18. Certains auteurs parlent de gestes d'autocontact sans dissocier les microdémangeaisons, les microfixations et les microcaresses, mais nous distinguons ces trois catégories. Cf. Freedman, N. et J. Steingart (1975).

19. Lorsque des émotions nous traversent et nous perturbent. Elles peuvent faire naître des réactions émotionnelles traduites par des démangeaisons très brèves, que les Américains appellent *arousal responses*. Nous nous grattons parce que «ça pique». Et nous le faisons davantage avec la main gauche, et ce, que nous soyons droitiers ou gauchers. Cf. Kimura, D. (1976).

CHAPITRE 9

À cache-cache sur le visage

L'être humain qui cherche à cacher ses émotions pose souvent ses mains sur son visage plutôt que de dire ce qu'il ressent, mais celles-ci décrivent en détail ce qu'il croit taire. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles, sans trop savoir pourquoi, certains gourous de la communication conseillent de ne pas mettre la main sur le visage. Pourtant les bons communicateurs et débatteurs le

font, d'abord parce qu'ils ne sont pas des pantins, ensuite parce qu'ils savent que l'être humain n'est pas qu'une collection de gestes et qu'avec les gestes c'est le fond qui remonte à la surface. Peut-être ressentent-ils inconsciemment que les gestes ne peuvent pas les desservir, et de fait, certains de ceux qui sont effectués sur le visage sont très positifs. Quelqu'un qui dit: «C'est un peu compliqué, ça me donne mal à la

tête!» pose la main sur le front. Pas sur les yeux, les joues ou le menton. La main ne va pas se percher si haut par hasard. Le haut de la tête symbolise la réflexion dans le parler populaire comme dans la dynamique corporelle. Le «cerveau bien fait», «la tête bien pleine», «la tête vide» sont autant de témoignages verbaux de cette réalité. Lorsqu'une personne pose la main sur son front, c'est qu'elle doit «se creuser» pour «élever» le niveau de sa «pensée».

Chez les gens abattus, la main se pose sur le visage. Dans 80% des cas la main gauche va sur la partie gauche du visage et le corps se trouve le plus souvent infléchi sur la gauche[1].

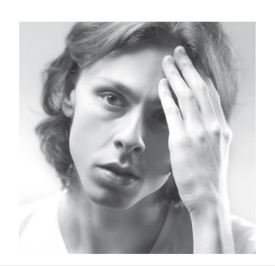
MICRODÉMANGEAISON



Son front le démange.

«Je cherche une solution à ces difficultés de nature personnelle.»

MICROCARESSE



Le front est stimulé.

«Je voudrais retrouver une information de nature personnelle.»

MICROFIXATION



La main ne bouge pas. Il faudra rechercher d'autres signes pour déterminer s'il s'agit d'abattement ou de fatigue sans mal-être.

La main n'est qu'un outil au service de la partie du corps qui ressent une démangeaison. Lorsque celle-ci se trouve sur la gauche de la tête, les difficultés sont d'ordre plus intime ou affectif: la personne ne sait pas comment gérer une complication ou craint de

blesser un proche, par exemple. Elle s'isole dans sa bulle pour réfléchir.

Le point qui démange se trouve à droite lorsqu'une personne a de la difficulté à comprendre quelque chose. Le corps est alors plus tonique.

MICRODÉMANGEAISON



«Il faut que je trouve mais c'est compliqué... Je creuse.»

MICROCARESSE



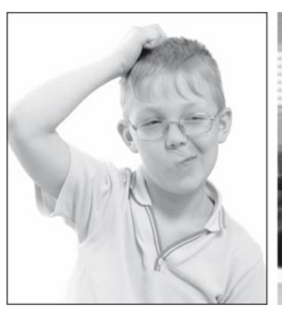
Le corps est mis à contribution pour chercher.

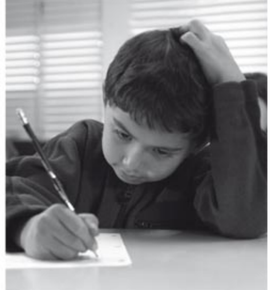
«Il faut que je trouve...»

«Je suis concentré, je cherche.»

Une personne dont la main droite est posée sur le côté droit de son visage est impliquée dans une démarche de réflexion active[2]. Ce mouvement traduit la recherche énergique de solutions[3].

L'homme et la femme ci-dessus ont le corps avancé dans une attitude de combat pour trouver la solution, mais si celle-ci est hors d'atteinte, la main part sur le dessus de la tête. Les enfants qui font leurs devoirs adoptent fréquemment cette position.





À gauche: «Les choses sont compliquées, je ne trouverai pas de solution.»

À droite: «Les choses sont compliquées, je vais devoir contourner le problème.»

Face aux difficultés des enfants, particulièrement dans les devoirs scolaires, la préoccupation des parents est toujours de savoir quand intervenir. Faut-il accompagner la chère tête blonde ou la laisser phosphorer seule, et s'il faut l'aider, quand doit-on le faire? L'endroit où l'enfant fait le geste est déterminant. Si sa main est posée sur le côté arrière gauche de sa tête, c'est qu'il tente de contourner le problème pour parvenir à trouver une solution. On peut le laisser cheminer seul encore un moment. Par contre, si elle est posée sur le côté arrière droit de sa tête, c'est souvent que la solution est hors d'atteinte. Le parent, dans son rôle d'éducateur, est alors le bienvenu.

Dans une négociation ou une communication ordinaire, si la personne en face de vous va se gratter le côté arrière droit de la tête c'est qu'elle est dans l'impasse et vous avec elle, mais vous le savez...

Plus les mains s'approchent de la nuque, plus les microdémangeaisons prennent une tonalité émotionnelle agressive. L'embarras augmente, l'impulsivité aussi.

La main dans les cheveux

Les cheveux adoucissent la forme du visage. Leur toucher est apaisant pour celui qui les caresse tranquillement. Dans ces moments pacifiants, les messages adressés aux interlocuteurs sont souvent assez sympathiques. Pourtant ne vous y trompez pas, tous les mouvements de mains dans les cheveux ne sont pas synonymes de détente, de sensualité ou de sympathie, loin s'en faut.

Les personnes qui ont la main gauche dans les cheveux sourient sept fois plus souvent[4] que celles qui y mettent la main droite et elles y laissent leur main deux fois plus longtemps[5]! Les traits de leur visage, analysés soigneusement, présentent davantage de détente et même de douceur, elles

lissent leurs plumes dans une atmosphère chaleureuse. Une mèche de cheveux, inconsciemment tendue vers leur interlocuteur, les rapproche de lui. Leur bonheur d'être en relation est «palpable».





1. La tête de cette femme part en arrière mais sa main va en direction de son interlocuteur. Ce geste, en apparence illogique, traduit un désir de rapprochement.

2. La tête de cette femme part du même côté que sa main, qui est très détendue et tournée vers son interlocuteur.

3. Cette femme présente la paume de sa main gauche à son interlocuteur. C'est un signe d'ouverture.

Aucune personne, tranquillement attablée au restaurant par exemple, n'avance gratuitement la main en direction du visage de son interlocuteur sauf si au bout de celle-ci il y a des cheveux[6]. Ceux-ci deviennent alors un lien concret, un véritable médium de rapprochement. La personne, au contraire, qui est dérangée, choquée par son interlocuteur, n'avancera pas sa main vers lui pour se rapprocher.

Lorsqu'une mèche de cheveux est serrée dans la main droite, le mouvement est plus rapide. Les expressions du visage sont également différentes.

1. Cette femme replace ses cheveux pour ne pas se laisser aller. Elle se recentre, se ressaisit.

2. Cette femme pense à autre chose, sa main est décalée par rapport à l'axe de la communication.

3. Lorsque la main disparaît, le poing est très souvent fermé et la personne agacée. C'est le contraire du rapprochement.

Ces trois situations traduisent une émotion hypertonique négative gardée pour soi. Évidemment, la main gauche peut, elle aussi, accompagner la fermeture mais c'est plus

rare (1 cas sur 5 environ). La direction de la main apporte des précisions nécessaires. La main part en arrière dans les situations négatives. C'est plus fréquent lorsque la main droite fourrage dans les cheveux.

Dans 10% des cas, les mains croisent le visage pour aller chercher les cheveux sur l'autre côté de la tête, exprimant le plus souvent le désir de se protéger.

SITUATIONS DE PROTECTION



La main protège de l'interlocuteur.

Sur ces images, les doigts sont tendus, et le visage est baissé sur l'image de gauche. Le blanc, bien visible sous l'iris, traduit l'émotion négative. L'image de droite, plus ambiguë, exprime le décalage entre deux émotions. La personne, le menton relevé, montre son désir d'entrer en relation, mais

son visage est dissymétrique et la moitié gauche de sa bouche descend légèrement. La main qui barricade le visage exprime en outre un besoin de protection. Le geste au premier abord sent le rapprochement mais détrompez-vous! Comme toujours, c’est l’association de plusieurs signes qui permet de proposer un horizon de sens solide.

L’être humain utilise aussi ses deux mains et des gestes presque similaires ont souvent une signification bien différente.

GESTE DE MISE À DISTANCE



En replaçant ses cheveux, cet homme se recadre, se recentre. Son intention inconsciente est de ne pas se laisser emporter par la spontanéité.

GESTE D'OUVERTURE



Cette femme, en donnant du volume à ses cheveux, en donne en même temps à son corps. Elle «s'offre» à son interlocuteur. C'est un geste de séduction généralement inconscient.

Les mains de l'homme mettent des barrières à la communication en partant derrière les oreilles. Ce geste fait sans doute partie de son patrimoine corporel[7], legs d'un

temps où ses cheveux étaient plus longs. Il marque la volonté de montrer davantage de rectitude, de sérieux. Par contre, les mains de la femme appellent son interlocuteur. Leur mouvement va de l'arrière vers l'avant. Ample, il permet en outre de dégager le haut du corps.

Les mains dans les cheveux appellent deux remarques. Premièrement, les hommes passent leurs mains dans leurs cheveux autant que les femmes lorsque ceux-ci sont longs[8]. Deuxièmement, il est toujours possible qu'une personne ait besoin de débarrasser son visage de cheveux incommodants! Ne perdons donc rien du contexte du geste si nous voulons être certains d'en repérer la signification.

Les sourcils et la main

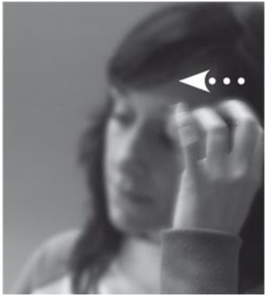
Les sourcils se situent à mi-chemin entre le front et les yeux, entre la réflexion (la zone du front) et l'image visuelle (qui se précise dans

l’œil). Lorsque la main se pose sur le sourcil c’est que les interrogations sont concrètes, actualisées. La personne *imagine*.

Observer les gestes sur les sourcils oblige à poser deux questions. D’abord celle du choix du sourcil, ensuite celle de la direction de la main choisie inconsciemment pour intervenir.

Quelqu’un qui ressent une microdémangeaison au niveau du sourcil gauche est touché personnellement par les événements; si ceux-ci sont plus lointains et anecdotiques, la main est conduite vers le sourcil droit.

La direction de la main permet de distinguer les événements agréables à imaginer (la main semble ouvrir le visage) de ceux à écarter (la main revient alors vers l’intérieur du visage).

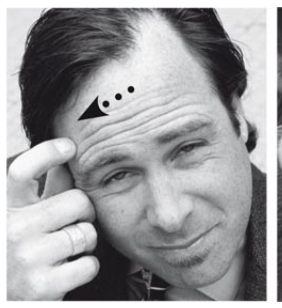
À gauche: «Je cherche à imaginer... Cela m'intéresse personnellement.»

À droite: «Je ne veux pas imaginer cette situation.»

La jeune femme de la photo de gauche écoute un ami raconter une anecdote comique. Le climat est chaleureux et elle cherche à imaginer ce qu'il va dire. Sa main ouvre son visage. Celle de la photo de droite se fait poser des questions personnelles auxquelles elle ne désire pas répondre et ne

le fera pas. Son regard est conduit dans une bulle (en bas à gauche). Son sourire est gêné, le fait de se gratter lui permet de cacher son visage et d'ignorer la question. Elle n'imagine pas évoquer un aspect de sa vie privée.

Les démangeaisons sont perceptibles sur la droite du visage lorsque le message est traité par l'hémisphère gauche. La personne a alors décidé de placer l'information à l'extérieur d'elle-même. Le contexte est très sérieux, à moins que la situation soit négative. La direction de la main apporte des indications précieuses.





À gauche: «Je voudrais imaginer cette chose que je ne connais pas.» Contexte difficile.

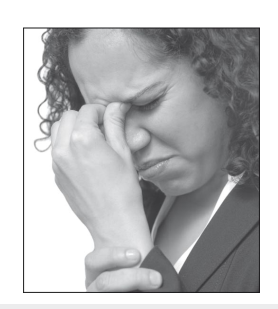
À droite: «Je ne veux pas imaginer cela.»

On a proposé à l'homme sur la photo de gauche d'aller voir une exposition sur l'holocauste de la Deuxième Guerre mondiale. Les mots «holocauste» et «guerre» ont forcément fait revenir à son esprit des images négatives, c'est pourquoi il se gratte le sourcil droit. La vigilance introduite par ces

mots «noirs» fait travailler certaines aires de l'hémisphère gauche, donc de la moitié droite du visage, ce qui ne présume en rien de l'intérêt pour la proposition. La direction de la main, vers l'extérieur du visage, en signe d'ouverture, apporte cette précision. Il cherche à imaginer cette proposition et décide de s'y rendre.

Au contraire, la microdémangeaison ferme le visage lorsqu'une personne ne veut pas «imaginer». Sur la photo de droite, elle accompagne l'évocation du sida. Certains des proches de cet homme ont été terrassés par le virus. Son visage est fermé. Le mouvement ferme le visage.

Il arrive aussi que la main soit ramenée au centre des sourcils.



«Je me concentre pour me souvenir.»

La personne se concentre alors pour faire revenir des images. Sa main se pose entre les sourcils et les yeux, à la base du front. Elle ferme les yeux pour faire le vide et canaliser son énergie mentale[9]. Cette attitude est fréquente chez le sportif avant un effort bref demandant une grande concentration et chez celui qui cherche à un moment précis à synthétiser de nombreuses informations.

Il arrive que des gens tirent sur leurs sourcils. Ils essaient alors de *voir derrière ce qu'ils savent*; d'imaginer plus loin, au-delà. Cette attitude, sans être fréquente, est observée[10].

Les yeux et la main

Les yeux sont souvent utilisés métaphoriquement. Depuis celui qui n'a pas «froid aux yeux» jusqu'à celui qui en «met plein la vue», ou celui qui a «des yeux tout autour de la tête», à moins qu'il n'ait «les yeux plus gros que le ventre», toutes les expressions ont un point en commun, celui de donner du pouvoir au regard. Si les yeux picotent et que la personne se gratte, elle le fait pour mieux voir ou pour ne pas voir... L'observation du rapport entre la main et l'œil vaut tous les discours.

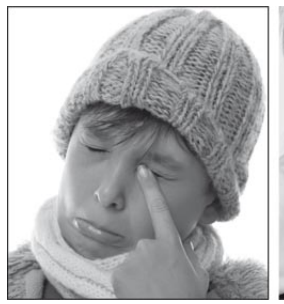
Des informations visuelles désagréables...

Le bon sens porte à croire que nous regardons les choses, mais c’est une erreur: le monde est recomposé dans la cuisine du cerveau. Celui qui voit en noir et blanc et le daltonien par exemple, ne peuvent concevoir les couleurs autrement, c’est l’une des multiples preuves que les images du monde extérieur ne viennent pas de l’extérieur mais plutôt du cerveau.

Le même bon sens porte à croire que les capteurs sensoriels sont centraux dans le traitement de l’information, c’est aussi une erreur. Le cerveau se concentre surtout sur ce qui se passe à l’intérieur. En fait seuls 0,02% des neurones corticaux sont utilisés pour envoyer les informations extérieures en direction des sens, donc de l’extérieur. Le reste, soit 99,98% d’entre eux, travaille à la communication interne entre les aires du cerveau[11].

Des images internes se mêlent sans cesse aux images externes. Lorsque nous conduisons pour nous rendre au travail en empruntant un nouveau trajet, nous le comparons sans arrêt avec celui qui est habituel, qui est mémorisé, ce qui nous permet de prendre inconsciemment la bonne route sans l'aide d'une carte. Il arrive même que, parvenus à destination, nous ayons le sentiment que le chemin s'est fait tout seul!

Les images qui nous parviennent peuvent ne pas nous convenir. Par exemple, une femme espère qu'on lui offre la belle reproduction d'un Van Gogh qu'elle a vue dans une boutique et on lui fait cadeau d'une reproduction d'un Picasso. Elle compare mentalement, en le déballant, son Picasso vitrifié au Van Gogh et est désappointée, comme la petite fille à qui l'on a promis un vélo rouge pour son anniversaire et qui reçoit une poussette bleue[12].




À gauche: «Je ne veux pas voir.» Problème personnel.

À droite: «Je ne veux pas voir.» Contexte extérieur.

L'œil nous démange lorsque l'information qui y est entrée ne nous convient pas. Les enfants et les adultes sont égaux face à cette microdémangeaison. Elle dépasse même le cadre de la race humaine. Les singes, primates non humains, se grattent les yeux comme les primates humains.




À gauche: «Je ne veux pas voir.»

À droite: «Je ne veux pas voir.»

Le contexte est trop strictement bordé pour qu'il s'agisse d'une coïncidence. Ici, le singe, incapable d'accomplir certaines tâches que d'autres animaux effectuent, se gratte comme l'être humain. Impuissant face à un événement, il se gratte l'œil pour faire disparaître l'information embarrassante. Cette microdémangeaison animale est interprétée hors de tout doute raisonnable.

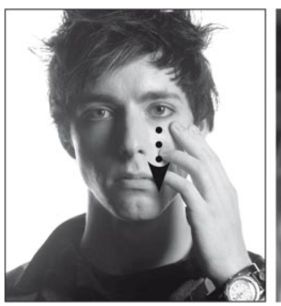
L'homme sur l'image de droite a été convoqué lors d'un interrogatoire d'enquête et est finalement reconnu coupable. Le corps affaissé, instable, il préférerait ne pas voir la situation. Son œil le démange et sa main essaie d'effacer les images.

Ces situations sont négatives mais le fait de se gratter le visage n'exprime pas toujours de la fermeture. Il arrive que la peau soit tirée de telle manière que l'œil se trouve davantage ouvert, et qu'avec lui, le désir de mieux voir soit avivé, ce qui est très positif.

... aux informations visuelles agréables

L'œil est davantage ouvert lorsqu'il s'agit de mieux «voir» ou mieux «concevoir». Face à son propre dossier médical sur le bureau du médecin spécialiste, il semble assez humain de tenter d'apercevoir ce qui est écrit. Une zone sous l'œil gauche picote et la main ap-

porte son soutien en grattant la peau autour de l'œil, comme si elle cherchait à l'agrandir.




À gauche: «Je veux mieux voir.» Information personnelle.

À droite: «Je veux mieux voir.» Information extérieure.

Là encore, le sens des images observées dans les bases de données est déterminé hors de tout doute raisonnable. La main rejoint l'œil gauche lorsqu'une personne est

touchée intimement par ce qu'elle cherche à voir. Par exemple, un acteur avide de voir le résultat de son travail, dans une avant-première, se gratte la peau sous l'œil lorsque son image apparaît à l'écran; un écrivain détaille ce qui est écrit sur le carton de l'animateur qui va présenter l'un de ses ouvrages...

L'œil droit est plus distant. Par exemple, on peut observer un haut dignitaire politique et religieux qui ouvre l'un de ses yeux plus grand en le grattant lorsqu'on lui demande comment il voit le troisième millénaire[13]. Son geste nous permet de comprendre qu'il attire des images à lui pendant qu'il parle.

Le nez et la main

Le nez, pour des raisons à la fois biologiques et topographiques, n'a pas le même statut que les autres sens. À la différence des yeux et des oreilles, ses terminaisons sont directe-

ment connectées au cerveau reptilien, le plus instinctif. Et puis, il se voit «comme le nez au milieu de la figure». Il suffit de le toucher pour cacher presque entièrement le visage. C'est l'une des raisons de son implication dans le mensonge, par exemple.

Sa situation lui permet de rassembler, de synthétiser, d'unifier les informations venues des autres sens. L'endroit exact où la main se pose est de la première importance lorsque sont observées les microdémangeaisons du nez.

Ces personnes ont toutes un point commun, lequel?

1. «Je ne sais pas comment dire ce que je sens.» L'index, le doigt qui affirme, est levé.

2. «Il faut prendre une décision difficile et je recentre tout ce que je sens.» Les deux index prennent la forme d'une pyramide.

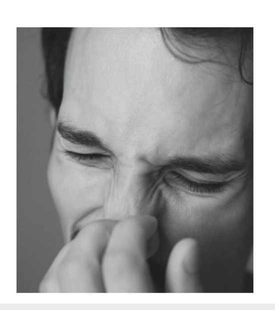
3. «Il faut que je tranche. Ça va être difficile pour l'autre.» La configuration des mains traduit cette attitude.

4. «J'essaie de prendre en compte tous les paramètres.» Concentration lisible au centre du visage.

Le visage est l'espace stratégique par excellence parce qu'il est la tour de contrôle du corps, un radar fureteur qui fouille, flaire, sent, ressent et finalement lie toutes les dimensions de l'information. Les mains ont la fonction de le protéger de l'extérieur.

Les quatre personnes ci-dessus ont en commun de chercher à garder l'information pour elles encore un moment.

L'être humain est constitué d'un bloc unique et unifié. L'information qu'il ressent, bien avant d'être comprise, est synthétisée en profondeur dans le cerveau plutôt qu'à la surface du nez, mais s'il se gratte le bout du nez c'est que l'évolution le lui a prescrit. Le corps stimule et hâte la synthèse.



«Je me recentre pour mieux comprendre.»

Les gens stimulent le bout de leur nez, le touchent ou le manipulent lorsqu'ils sont curieux, qu'ils cherchent à réunir des informations, à les «sentir» mieux, pour en savoir davantage.

La main et le nez font preuve ensemble, à l'occasion, de plus de discrétion, de moins de transparence également. La main rejoint des zones plus secrètes. Difficile de savoir si cet avantage est hérité de l'évolution. Il est logique, en revanche, de penser qu'aux débuts de l'humanité, le fait de se gratter sous le nez ait permis de se cacher en baissant la tête tout en couvrant une partie du visage de la main pour dissimuler encore mieux les émotions; et que cet avantage soit peu à peu entré dans notre capital génétique[14] et notre patrimoine corporel, ce qui fait qu'aujourd'hui, dans nombre de non-dits gardés pour soi, des points précis picotent sous le nez.

La main est dirigée dans des endroits différents si la personne pense que son interlocuteur ment et si elle-même ne dit pas toute la vérité.




À gauche: «Je ne crois pas ce que l'autre dit.»

À droite: «Je ne dis pas tout, ou pas exactement, ce que je pense.»

Deux points peuvent piquer sous les narines. Une démangeaison sous la narine

gauche confronte avec un non-dit lié à soi, c'est-à-dire un mensonge. La démangeaison est la même que ce non-dit soit colossal ou insignifiant: elle vient de l'hémisphère droit, qui est toujours plus actif lorsqu'une personne se raconte, qu'elle est au centre de son discours[15]. Cette microdémangeaison a été popularisée bien malgré lui par Bill Clinton, au moment de ce qu'il est convenu d'appeler l'affaire Lewinsky, mais elle ne lui est pas propre. Nos bases de données en comptent des centaines d'exemples[16]. En fait, la conscience humaine ne supporte pas de mentir. Une réaction émotionnelle de rejet provoque ce mouvement.



Un non-dit s'est également insinué lorsque la main s'échappe sous la narine droite, mais il est alors lié à l'interlocuteur. La moitié droite du nez est gérée, pour ce qui est sensitif, par l'hémisphère gauche[17]. L'authenticité de l'interlocuteur, sa crédibilité est mise en doute.

Ce mouvement, relevé dans des contextes différents, est très aisé à décoder. Il est effectué aussi bien par un animateur amusé par un gourou soi disant capable de réaliser des clonages humains (!), que par une personne sceptique face à une histoire rocambolesque, ou encore par un homme politique face à la démonstration vide de contenu d'un de ses adversaires[18]. Ces situations traduisent toutes de l'incrédulité.

ATTENTION! Le pollen dans l'air, la poussière, les acariens contribuent aux picotements nasaux, comme les boutons et la saleté. La personne qui se récure cet appendice n'est pas menteuse simplement parce

qu'elle est surprise l'index sous la narine gauche. C'est le contexte qui permet de préciser le sens de ce geste et de déterminer s'il s'agit d'une microdémangeaison. Maintenant, il est vrai que si vous interrogez un invité sur le repas que vous avez concocté pour lui et qu'il se passe la main sous le nez au moment précis où il vous dit: «J'ai beaucoup aimé» en fait à bien y penser... il vaut peut-être mieux croire qu'il a un bouton dans le nez[19]! On se gratte également simplement en entendant parler de microdémangeaisons, comme ceux qui sont persuadés d'avoir attrapé des poux parce que les gens autour d'eux en ont. Cette manifestation d'empathie permet de ressentir les émotions de l'autre, et normalement de mieux le comprendre[20].

Les microdémangeaisons au-dessus du nez sont alimentées par la curiosité («mieux sentir») et celles en dessous par les non-dits («ne pas sentir»). Les ailes du nez représentent l'image extérieure. Le fait de les toucher

est relié à ce que les êtres humains montrent, c'est-à-dire leur image... et celle de l'autre.




À gauche: «Il y a quelque chose qui dérange mon image.»

À droite: «Quelque chose me dérange dans ce que l'autre montre.»

Le rapport entre notre propre image et la moitié gauche du nez semble bien attesté. Mais «l'image» prend de multiples acceptions. Voici quelques exemples: un homme,

filmé après un tsunami, se gratte l'aile gauche du nez en racontant sa traversée d'un village indonésien complètement nu; un grand comédien français effectue le même mouvement en concédant être sorti d'un tout petit conservatoire de province; un homme explique son désir d'avoir un garçon pour en faire un sportif et sa déception lorsque sa femme accoucha d'une fille. Il raconte même deux fois l'anecdote devant des caméras et effectue deux fois le même mouvement! Se *montrer* déambulant tout nu, *montrer* que l'on n'a pas été réellement formé au théâtre, *montrer* qu'on a eu une fille alors qu'on voulait un garçon sont quelques façons différentes de traduire une image «écornée». Dans ce contexte, l'image est tout ce qui étant à soi, est soi[21]!

L'aile droite du nez nous démange lorsque l'image de l'autre, c'est-à-dire de ce qui n'est pas à nous, gène ou dérange. Si votre interlocuteur est incommodé par ce que

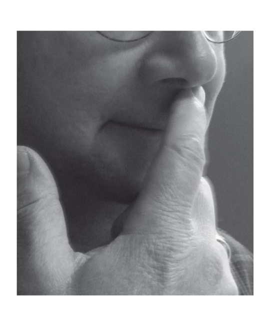
vous êtes, ennuyé par la part de vous qui fait «tache», en se grattant le nez, il «gratte» cette tache. Fait intéressant à remarquer, une personne qui se gratte l'aile du nez a souvent la bouche fermée, comme si elle se retenait de sentir, sans doute parce qu'elle a le sentiment que «ça ne sent pas très bon» [22].

Certains auteurs font du nez un organe sexuel, un peu comme si le toucher revenait à toucher ses organes génitaux. Des centaines de microdémangeaisons analysées à la lueur de leur contexte démontrent pourtant que ce n'est pas possible. Il n'y a guère que 5% des microdémangeaisons de la zone du nez qui pourraient prêter à une interprétation sexualisée. Les auteurs se sont trompés de bonne foi puisque la main revient naturellement vers le nez lorsque des sujets tabous, qui ne sont pas évoqués aisément en public, sont abordés: le montant du salaire de quelqu'un, par exemple, et plus généralement, sa vie privée et ses biens. Il

est certain que dans ce contexte l'univers privatif de sa propre sexualité, avec le cortège de pudeur qui l'escorte, ramène vite la main sur le centre du visage, mais le nez et la sexualité en tant que telle font bien lit à part.

La moustache: une bouche au-dessus de la bouche

La moustache est comme une bouche au-dessus de la bouche. Elle souligne l'autorité.



«Je sais ce que j'ai à dire en tant qu'autorité.»

À la page précédente, un homme, sur un plateau de télévision italien, remet à sa place le leader farfelu d'une secte. Il l'appelle par son prénom et lui sape ainsi toute crédibilité. Il est rarissime de voir ce geste opéré par une personne qui manque d'autorité en situation de prise de parole[23]. La main retrouve le côté gauche de la moustache lorsqu'une personne est plutôt fière d'elle et cherche, positive, à affirmer son ascendant sur l'autre. En revanche, on se gratte la moitié droite de la moustache lorsque l'autorité de l'autre, ou ce qu'il dit ou fait, pose problème et qu'il faut lui dire.

Quelqu'un qui désire parler fort place naturellement et inconsciemment sa main au-dessus de sa bouche. Le climat est alors à la prise de pouvoir symbolique.



À gauche: «L'autorité de l'autre m'agace!»

À droite: «C'est mon autorité!»

La personne qui fait le geste de se gratter le côté gauche de la moustache est l'autorité légitime dans un contexte plutôt plaisant. Ci-dessus, un animateur français effectue ce geste en disant à l'un de ses invités: «Toi tu te tais, tu sais les réponses!» Il a préparé des questions et il ne voudrait pas perdre de sa superbe.

Lorsque ce geste est effectué en haut de la lèvre supérieure droite, la situation est différente. On aperçoit, sur la photo de droite, un entrepreneur qui dit ses quatre vérités à un homme dont les propos sont «choquants». Son autorité naturelle lui permet de remettre l'autre à sa juste place.

Les mains reviennent également sur la moustache, au milieu de la lèvre supérieure, dans des situations positives. Cette zone, appelée arc de Cupidon, picote lorsque s'insinue la convoitise. Derrière des rapports de pouvoir le désir s'installe, le pouvoir de l'un sur l'autre s'introduit au cœur des rela-

tions humaines et les transforme en rapports de séduction.

Cette microdémangeaison est nettement plus présente dans les milieux où l'on retrouve une hiérarchie de pouvoir ou de savoir (exemple: rapport médecin-malade, expert-néophyte, etc.).



La bouche obstruée et la bouche goulue

La bouche, dès la naissance, engloutit le monde sous la forme de nourriture; c'est aussi en elle que s'engouffrent ensemble celui qui est embrassé et celui qui embrasse, mais c'est par la voie des cris, en s'ouvrant, que le monde intérieur est jeté au dehors. Pour toutes ces raisons, elle a besoin d'un chaperon et la main semble être, là encore, une vigie naturelle toute désignée.

La main sur le visage permet de protéger la personne qui se réfugie derrière.





À gauche: Frayeur.

À droite: Peur.

Lorsque la peur est très forte, la main peut clore la bouche, naturellement, pour ne pas laisser entrer la frayeur.

La main sur la bouche permet aussi de se couper de son interlocuteur pour ne pas avoir à parler.



Retour en soi.

Émotions négatives.

La main vient se placer devant la bouche et les yeux se détachent davantage de l'interlocuteur dès que l'atmosphère devient lourde. Les personnes retournent alors dans leur monde intérieur. Leurs clignements de paupières sont moins nombreux et leurs yeux sont baissés. Mais la main peut aussi se poser devant la bouche lorsque l'atmosphère est légère.

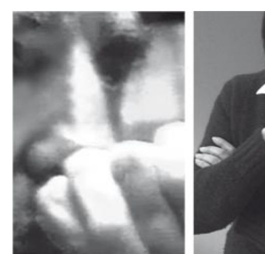
Retour en soi.

Émotions positives.

L'éducation proscrit de rester en contact visuel prolongé avec quelqu'un dès que s'insinue la gêne dans une atmosphère d'ouverture. Dans ces conditions, la main devant la bouche prévient qu'une distance a été introduite et les yeux peuvent rester connectés à ceux de l'interlocuteur.

La position de la paume de la main donne elle aussi des indications. Une personne qui se coupe de son environnement

pour réfléchir inverse la courbure de son poignet. Cette rupture sert à prendre en compte les dernières objections possibles avant de donner généralement son accord.





Il est important de savoir que l'interlocuteur observé dans cette attitude lors de négociations est déjà face à trop de stimulations, qu'il a besoin de revenir en lui pour faire le point.

La bouche est enfin un lieu de sensualité évident. Il arrive que la main passe sur les lèvres et les messages qui circulent alors

sont généralement très doux. Ces gestes ne sont pas tous inconscients. Ils sont surtout différents de tous les autres. Ces messages-là sont des microcaresses.



Grande ouverture, séduction.

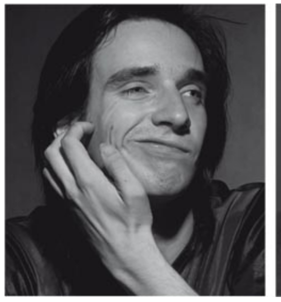
La bouche est entrouverte et dégagée. Les fentes palpébrales inférieures (muscles sous les yeux) remontent très haut et sont légèrement bombées. Ce geste est une microcaresse éminemment positive. Notons tout de même que seuls les gestes inconscients intéressent notre propos, et que ces

marques de sensualité ne sont pas toujours inconscientes.

D'autres gestes impliquant ensemble la main et la bouche sont visibles, comme par exemple lorsque l'on dit «chut!» en plaçant un index devant la bouche. Mais ils sont trop hautement culturels pour être évoqués. Ils font partie d'un système de signes appris et peuvent donc être travestis. Différents d'un peuple à l'autre, ces gestes n'intéressent pas notre propos. Cette question est évoquée dans la troisième partie.

La mâchoire, le menton et la main

Les mains, mues par l'énervement, se posent sur le menton. Lorsqu'un niveau de contrariété supplémentaire est identifié, elles se déplaceront vers la mâchoire.

À gauche: «L’autre m’agace.»

À droite: «Ca m’énerve d’agir comme ça.»

La zone de la barbe nous pique que nous en ayons ou pas, que nous soyons homme ou femme[24]. Les microdémangeaisons sont six fois plus présentes sur la partie droite du visage que sur la gauche, ce qui n’est guère étonnant puisqu’elles correspondent à l’expression de l’agressivité provoquée par l’autre, et que la représentation de celui-ci se loge dans l’hémisphère gauche

du cerveau[25]. Nous avons donc tendance à le rejeter poliment en nous grattant le côté droit de la barbe.

Sur le côté gauche du visage, l'énervement est, au contraire, le fruit de nos propres actions. Nous nous en voulons d'avoir agi comme nous l'avons fait et nous nous grattons. Par exemple, un homme se gratte la joue gauche lorsque sa femme lui rappelle que pour prendre la bretelle d'autoroute il doit tourner à droite à l'intersection. Il est irrité, bien conscient de ne pas avoir un très bon sens de l'orientation.

Au niveau des joues, la dentition est solide et la mâchoire puissante, l'agressivité s'exprime sans retenue, mais dans la zone du menton, elle laisse place à la circonspection et le doute succède à l'interrogation.



Cet homme doute. La situation est incertaine ou ambiguë. Il écoute en se grattant le menton. Les autres signes visibles sur le visage seront des indicateurs nécessaires pour connaître l'émotion réelle, car le doute peut naître dans bien des circonstances différentes.

La main sur le menton, si le poignet est cassé ou tourné vers l'autre, signifie généralement qu'une personne est dans de bonnes dispositions. Elle a posé la main sur son visage pour se donner une contenance mais elle est très ouverte[26].

ATTITUDES DE LAISSER-ALLER DÉTENDUES

Davantage encore que le bras choisi, la position du poignet est garante de l'attitude mentale. Cette dernière aura tendance à se durcir, à se raffermir et le corps à entrer en rébellion si les poignets se ferment, quelle que soit par ailleurs l'attitude d'ouverture du visage.

La tension de ces personnes est perceptible à la rigidité de leurs poignets.

Lorsque les poignets se durcissent, il y a davantage de tension dans le corps et celle-ci est lisible au niveau des articulations.

La main et les oreilles

Les oreilles sont touchées fréquemment dès lors que les paroles prononcées ont un contenu émotionnel. On tire sur leurs lobes en entendant des propos positifs pour les aider à couler jusqu'au fond des tympans, et on bloque les propos négatifs avec nos mains. Sur cette zone plus que sur d'autres, il est

important de bien observer le point qui est gratté, car l'horizon de sens évoqué peut varier du tout au tout selon la situation. Nous mettons nos mains sur nos oreilles pour éviter d'entendre ce qui ne fait pas notre affaire. Comme nous fermons les yeux sur ce que nous voulons éviter de voir, de même, nous «clôturons nos oreilles» lorsque les propos nous «écorchent les oreilles».

L'oreille gauche nous renvoie à notre histoire personnelle et l'intérieur de l'oreille droite nous démange lorsque les événements évoqués sont plus lointains ou extérieurs.



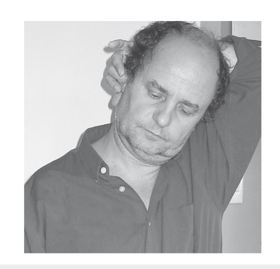

À gauche: «Je ne laisse pas entrer dans mon oreille cette information qui m'est extérieure et qui m'énerve.»

À droite: «Cette information me dérange personnellement, je ne la laisse pas entrer.»

L'observation des mouvements de la main autour des oreilles nous renvoie à ce que Tomatis[27] établit comme distinction entre oreille droite et gauche. L'enfant, dans les premiers mois de sa vie, entend beaucoup plus distinctement les longueurs

d'ondes de la voix de sa mère et des femmes en général que celles de la voix de son père. Les voix plus graves sont détectées plus tard, vers l'âge de six mois. L'oreille droite symbolise l'écoute du monde extérieur. Les observations visuelles permettent de dire avec certitude qu'une personne ressent une microdémangeaison à l'oreille droite lorsqu'elle rejette des problèmes qui lui sont extérieurs et qu'elle ne veut pas prendre à son compte.

Se toucher les oreilles permet de se donner une contenance. Il est ainsi des situations où une personne fait mine de se gratter une oreille alors qu'elle ne ressent pas de démangeaison! La prochaine fois que vous vous gratterez une oreille, demandez-vous si ça vous pique vraiment! En effet, il est possible d'observer des situations comme celle de la photo suivante.



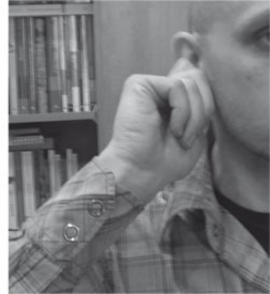
«L'air de rien», la personne qui se gratte peut se détourner de son interlocuteur pour réfléchir. Cette attitude est évidemment inconsciente.

Ce geste s'observe[28]! Avouons que l'utilisation de l'autre main aurait été plus logique. Ce serait oublier les fonctions secondaires de la microdémangeaison: se donner une contenance, se tirer d'un mauvais pas, ne pas rester passif sans bouger. La main controlatérale permet de s'étirer, d'échapper à son interlocuteur, de

trouver une alternative à ce qui se passe, une échappatoire dans la réflexion.

Les microdémangeaisons dans les oreilles servent également à renforcer les messages positifs.





À gauche: «Ce que j'entends me plaît bien.» (Implication personnelle.)

À droite: «J'écoute avec plaisir ou attention ce que l'on me dit.»

Parfois les mots coulent dans l'oreille. La microdémangeaison est alors remplacée par une microcaresse. Le choix de l'oreille touchée permet de déterminer si l'information est personnelle ou non et le mouvement de la main, si la personne la rejette ou, au contraire, l'accueille. Tous les autres signes ne font qu'apporter des nuances.

Les microdémangeaisons sont l'expression des émotions réprimées sur le visage et le corps.

Pour comprendre quelle est l'émotion réprimée d'une personne, lorsqu'elle se gratte, il faut prendre en compte:

1. le côté du visage qui la démange (droit ou gauche);

2. la zone sensorielle précise où se pose la main;
3. le choix de la main;
4. la direction de la main.

---

1. La nature des observations évoquées est étiquetée dans des dizaines de milliers de bandes vidéo, où elles peuvent être retrouvées. La logique des microdémangeaisons sur le visage est présentée en détail en annexe 1.

2. Cf. Witling, Werner, *op. cit.;* Bourassa, M. (1997) en ce qui concerne les ressources actives de l'hémisphère gauche.

3. R. Ornstein a remarqué que l'activité corticale des individus change de mode hémisphérique lorsqu'ils passent d'une activité logique à une activité intuitive. Cf. Ornstein, R. (1993).

4. L'authenticité du sourire est mesurée à la juxtaposition de trois items: les coins de la bouche relevés, les muscles *orbicularis oculi* dilatés

(causant les pattes d'oie) et le regard adressé à l'interlocuteur.

5. Le trajet du bras pour se rendre aux cheveux n'est pas pris en compte dans ce calcul effectué sur 100 microcaresses de la main droite (0,3 sec.) et 100 microcaresses de la main gauche (0,9 sec.). Ces statistiques ont été élaborées à partir d'images d'archives tirées de bandes vidéo, d'émissions télévisées, etc.

6. Ce geste ne doit pas être confondu avec celui d'examiner les pointes de ses cheveux pour en évaluer la qualité ou le bout de ses ongles, ou encore d'enlever quelques pellicules de ses vêtements en parlant. L'air de rien, la personne qui fait ces gestes introduit de la distance. L'ambiance de communication n'est alors pas la même. Les items du visage et du corps sont aussi différents.

7. En ce qui concerne le patrimoine corporel, voir la troisième partie du livre.

8. L'opposition entre les hommes et les femmes, d'un point de vue non verbal, est selon nous une absurdité, à quelques exceptions près. Nous évoquons ces exceptions dans notre ouvrage

Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes?

9. Nos observations nous indiquent qu'il ne faut pas trop tenir compte de la main qui effectue ce geste. En effet, il y a trop de contre-exemples pour que nous puissions établir que le choix de la main utilisée apporte une information supplémentaire.

10. Je me souviens d'un homme qui s'arrachait les sourcils. Lorsqu'il me demanda ce que cela pouvait signifier, je restai dubitatif et lui dis qu'il était peut-être à la recherche d'un souvenir caché d'importance. À cela il me répondit, après un temps, qu'il pensait que cette attitude était apparue durant la période où il avait découvert que son père n'était pas son vrai père. Malheureusement, mon attitude volontariste avait rendu la valeur de cette anecdote nulle, car j'avais sans le vouloir proposé une induction, en suggérant en quelque sorte une piste de réponse. Je lui ai maladroitement demandé ce qu'il pensait en lui proposant ce que moi je pensais... Cf. pour les processus d'autosuggestion: Megglé, D. et M. Erickson, (2002); Erickson, M. et E. Rossi (1980).

11. Ce qui fait dire que le cerveau est cent mille fois mieux connecté aux informations internes représentant les connexions entre neurones qu'aux informations sensorielles et motrices. Cf. Rossi, E. (1993).

12. Les microdémangeaisons ressenties sous l'œil gauche sont quatre à cinq fois plus nombreuses que celles ressenties sous l'œil droit.

13. Pendant une conférence d'une heure et quart, 37 microdémangeaisons ont été dénombrées. Cf. Dalaï-Lama (1999).

14. On pense aujourd'hui que le rougissement est un avantage de l'évolution. Cf. Harris (2007).

15. Le rapport entre la conscience de soi et l'hémisphère droit commence à être extrêmement bien documenté. Cf. Keenan, J. P. (2000 et 2001); Platek (2003 et 2004).

16. Le même scénario se déroule inlassablement: celui d'un non-dit relatif à soi, un mensonge donc. Et ce, qu'il s'agisse d'un acteur colérique expliquant qu'il ne se met jamais en colère, d'un conférencier se contredisant lui-même et poursuivant comme si de rien n'était sa conférence, d'un homme expliquant qu'on ne peut pas achet-

er la justice un peu avant d'être condamné pour tentative de corruption, ou d'un marchand d'art malhonnête qui tente de convaincre de sa bonne foi.

17. Si le nez, en tant que capteur olfactif, envoie ses informations au cœur du cerveau sans décussation, pour ce qui est moteur et sensitif en revanche c'est le nerf trijumeau gauche qui prend en charge cette activité et elle est donc ordonnée par l'hémisphère controlatéral.

18. Toutes ces bandes vidéo sont évidemment visibles. Nous travaillons essentiellement avec des images télévisuelles pour des raisons de clarté scientifique:

- La contrefaçon d'images ou de situations n'a plus à être questionnée (ex: lorsqu'un chef d'État, un animateur vedette ou une star de cinéma se gratte, l'authenticité des images apparaît d'emblée au-dessus de tout soupçon).
- Le contexte connu du questionnement permet d'établir facilement un consensus sur ce qui se passe (la règle inter-

juges) en partant des causes de la microdémangeaison.

- La pression de la caméra donne davantage d'assurance que la personne est bien présente mentalement, même si elle ne parle pas, qu'elle n'est pas en train de penser à autre chose.
- Le problème des protocoles expérimentaux qui fait qu'on se demande quelle est la validité d'expériences faites en laboratoire ne se pose plus.
- Des images en provenance du monde entier permettent d'avoir une réflexion sur l'universalité du langage du corps.

19. La conductivité de la peau précède l'impression d'éprouver un sentiment. Cf. Damasio, A., *et al.* (2000).

20. Comprendre ce que l'autre ressent nécessite de faire remonter notre propre émotion. Ce mécanisme permet l'empathie et, par voie de conséquence, l'adaptation. C'est le cortex somatosensoriel qui opère (Cf. Craig, A., 2000). Ce mécanisme est inconscient. Il est difficile d'opérer consciemment car des phénomènes de projec-

tion divers interfèrent alors avec les pensées. Cf. Ledoux (2005).

21. «Tout ce qui est à moi est moi». C'est sur cette proposition qu'est bâtie la société de consommation. Si elle n'était plus vraie, la société de consommation s'écroulerait (Cf. Baudrillard, J., 1968). Les objets sont un système cohérent de signes qui nous constituent (Baudrillard, J., 1970). Ils ne permettent plus la satisfaction de besoins, mais plutôt de nous différencier. Les objets deviennent soi. Avec les microdémangeaisons, les objets ont fini de se «corporifier». Exemple: «Je me gratte l'aile gauche du nez si on dit du mal de ma voiture!»

22. Des images observées pêle-mêle nous montrent un haut dignitaire tibétain parlant de la Chine, un animateur dénigrant une femme auteur qu'il va carrément traiter de «pute», un homme qui parle de son père dans des termes assez durs et un animateur qui rejette un invité sur le ton de l'humour. Dans toutes ces bandes vidéo, le point commun est que l'autre «fait tache» pour celui qui se gratte. Il gratte donc cette tache. Nous n'aurions jamais pensé et en-

core moins dit cela si une solide base de données vidéo ne nous en avait convaincu. Le langage non verbal oblige à toujours corroborer propos et images.

23. Pour que cette proposition soit vérifiable, il faut deux ingrédients: 1. La clarté: ici, la main revient au-dessus de la bouche lorsque la personne affirme son autorité. 2. Se donner les moyens honnêtes de contrôler la proposition: ce geste étant soi-disant relié à l'autorité, il ne faudrait pas qu'il puisse être effectué par une personne manquant d'autorité en situation de prise de parole. C'est le principe de la théorie de la réfutabilité. Une fois ces deux critères préalables réunis, cette vidéo doit être analysée grâce à la méthode interjuges, c'est-à-dire que des gens doivent faire la même analyse des images sans avoir communiqué entre eux.

24. Les femmes se grattent moins les joues que les hommes. Il est difficile de savoir si ce type d'agressivité est plus typiquement masculin ou si ce geste est considéré comme plus masculin, et est de fait plus absent de leur patrimoine corporel.

25. Cf. Keenan, J. P., *et al*. (2001). Des chercheurs ont montré à des patients une photo de leur visage et de celui d'une célébrité en leur demandant de mémoriser cette dernière. Un de leurs hémisphères était ensuite anesthésié. Lorsque l'hémisphère gauche était anesthésié (hémisphère droit actif), tous les sujets reconnaissaient plus rapidement leur visage, et lorsque l'hémisphère gauche était seul actif, ils reconnaissaient plus rapidement le visage célèbre.

26. Lorsque la personne est positionnée sur le bras gauche, son état d'être est souvent plus lascif, plus abandonné que lorsqu'elle est positionnée sur le droit. Tucker et Williamson ont repéré que les actions effectuées avec le bras gauche traduisaient davantage d'ouverture que celles faites avec le bras droit. Cf. Tucker, D. M. et P. A. Williamson (1995).

27. Tomatis a repéré, bien avant la révolution IRM, les différences fonctionnelles entre l'hémisphère gauche et le droit et établi des liens entre l'intégration psychique et le développement psychomoteur en adéquation avec l'intégration des rôles parentaux. Son travail mal compris et sur-

tout les enjeux de pouvoir autour de l'appropriation de cette connaissance ont malheureusement contribué à ce que son influence dans le monde des idées reste mineure. Cf. Tomatis, A. (1976 et 1991).

28. Ce geste, par exemple, fait partie du patrimoine gestuel de l'acteur français Fabrice Luchini. Il est caricaturé dans cette position par certains humoristes.

CHAPITRE 10

Le tronc est un plastron

L'émotion retenue est bien visible sur le tronc. La main arrêtée sur le cou, le torse ou le ventre la rend palpable. L'émotion plastronne et devient d'autant plus parlante que l'être humain n'ose pas dire ce qu'il ressent. Le langage non verbal se substitue ainsi avec une remarquable efficacité au langage verbal sur le tronc. Comme un papillon choisissant une fleur plutôt qu'une autre, la

main ne se pose pas par hasard sur une aisselle, un sein, le torse. Ses motivations à agir semblent inconscientes mais son itinéraire permet de remonter à la source du désir présent dans le cerveau qui la promène.

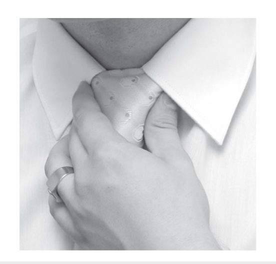
Les émotions bloquées dans le cou

Le cou est la voie royale empruntée par les émotions pour rejoindre le cerveau. Les bouchons y sont nombreux, causés les jours d'émotion négative par «la boule dans la gorge», et les jours d'émotion positive par «le souffle court». Mais qu'il fasse beau ou qu'il pleuve, les microfixations, les microcaresses et les microdémangeaisons permettent de poursuivre le périple entrepris sur le corps de celui qui cache ses émotions.



La main vient dans la zone du cou pour calmer et permettre à l'air de passer. Ce geste traduit le phénomène de la «boule dans la gorge».

Lorsque la main part sous la gorge et la presse, c'est qu'un message négatif est réprimé. Dans une situation filmée, une chroniqueuse de télévision âgée, observée dans cette attitude corporelle, parle des maisons pour aînés. Le déplacement de sa main est inconscient mais elle n'aurait pas eu cette réaction si elle avait été plus jeune.



«C'est moi qui porte la cravate, donc qui ai le pouvoir de prendre les décisions, je te prierais de ne pas l'oublier.»

Le cou est au sommet du corps. Les gens qui agrippent leurs vêtements à cet endroit – leur cravate par exemple, véritable «organe d'autorité» du col blanc sur le col bleu – montrent qu'ils sont «à la tête de...»

La cravate est un peu, pour l'homme adulte, le substitut du zizi sur lequel il tirait, enfant, pour se rassurer. Voici quelques exemples observés: un jeune journaliste est interrogé par son chef d'antenne pendant un

bulletin d'informations télévisé. Le chef d'antenne ne manque pas de prendre entre ses doigts son nœud de cravate plusieurs fois, nous permettant de comprendre qu'il trouve le jeune journaliste très sûr de lui, un peu trop peut-être... Un président de la République française en difficulté pendant une conférence de presse rappelle du même geste son autorité. Nous observons par ce geste que la question qui vient de lui être posée est plus délicate qu'il n'y paraît pour qu'il ait ainsi besoin de se rassurer.

Lorsque les gens tirent sur leurs vêtements, c'est que la relation est en train de devenir «molle», ils ont le sentiment de se laisser un peu trop aller. Les cols de chemises ont l'habitude d'être ainsi empoignés.



«Je remets mes vêtements en ordre, je ne suis pas n'importe qui et je te prie de le noter.

Les situations où une personne tire sur ses vêtements comme si elle cherchait à les défroisser sont toujours très sérieuses et empreintes de dignité, elles n'engagent pas à la décontraction[1].

Le cou nous démange là où nos émotions cherchent un passage vers l'extérieur.

Dans les situations précédentes, le cerveau donnait l'ordre à la main de se diriger vers le cou. Mais à partir du moment où

la personne se gratte, le rapport est inversé. C'est le cou qui *demande* à être gratté. La personne qui tirait sur son col de chemise aurait très bien pu tirer sur son veston. La main, gouvernée par le cerveau, disposait d'autres stratégies, mais ce n'est pas vrai dans le cas des microdémangeaisons. Le cou donne l'ordre à la main d'intervenir à cet endroit précis pour soulager la démangeaison. Elle n'a pas plusieurs stratégies et doit forcément aller gratter. Précédemment la main occupait une fonction, elle est ici devenue un outil au service du corps.

Le cou pour parler

Le côté gauche du cou nous démange lorsque nous sommes en lien avec quelqu'un d'autre. Nous attendons d'avoir l'opportunité de communiquer.




À gauche: «Je vais en parler dès que je le pourrai.»

À droite: «Il faut que je fasse attention à ma formulation.»

Ces deux personnes ont des choses à dire, elles voudraient parler. Dans la seconde situation, la main droite intervient. Elle n’est pas la plus ergonomique. Elle traverse le corps et le protège. La personne sera plus nuancée, moins directe et davantage désireuse de baliser le terrain.

Il est surprenant de voir à quel point le contexte est différent sur le côté droit du cou. Sur le gauche, la main traduisait le désir (empêché) de parler, mais l’atmosphère était souvent bon enfant, les personnes cherchant à mettre leur grain de sel dans la communication. Lorsque le besoin de se gratter se fait sentir à droite, des gens sérieux se parlent sérieusement de choses qui, la plupart du temps, les dérangent. Le climat est plus rugueux et les rires, lorsqu’il y en a, permettent simplement de détendre l’atmosphère. Le contexte général est tendu, les propos négatifs et les signes de fermeture sur le visage et sur le corps sont au programme de la discussion[2].




À gauche: «Je dois le faire, même si c'est difficile.»

À droite: Il faut le dire mais c'est négatif.

Sur le côté droit du cou, le climat général est à la violence symbolique. C'est moins l'ambiance de la communication que le fond des propos qui déclenche ce type de microdémangeaison.

La nuque, pour ne pas dire en face

Lorsqu'une personne ressent une microdémangeaison sur le côté gauche de sa nuque, l'atmosphère est souvent à la confidence. C'est l'hémisphère droit – celui du lien, que ce soit sur l'avant ou l'arrière du corps – qui en a donné l'ordre. Il s'agit de rester en lien (gauche) mais de contourner (arrière), pour avancer, donc de faire les choses d'une manière détournée. Certaines situations l'exigent ou plutôt, pour être plus exact, certaines personnes le pensent. Elles estiment que c'est en contournant que, paradoxalement, elles avanceront le plus vite[3]. Elles pourraient, par exemple, vouloir transmettre un message sans savoir comment s'y prendre, ou désirer dire à quelqu'un à quel point elles l'apprécient mais être empêchées de le faire trop ouvertement par des oreilles indiscrètes, ou, dans un processus d'enquête, être prêtes à collaborer avec un enquêteur mais

ne pas savoir comment lui dire qu'elles connaissent le coupable sans avoir l'air de le dénoncer...



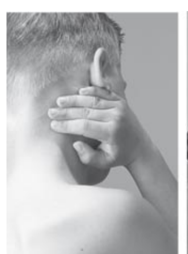


«Il faut que j'arrive à faire passer mon message de manière détournée.»

Le désir contourné de se rapprocher de son interlocuteur prend souvent, sur le côté gauche de la nuque, la forme d'une microcaresse. L'excitation fait place à davantage de lascivité, de désir de dire et d'aller vers.

Une personne ressent une microdémangeaison sur le côté droit de la nuque lor-

squ'elle ne désire pas communiquer ce qu'on lui demande. Elle cherche une stratégie pour se sauver. Se gratter lui permet de se détourner.





«Je ne veux pas en parler. Je dois trouver une échappatoire.

Les gens se grattent le côté droit de la nuque lorsque le contexte est négatif: ils sont agacés et n'ont pas l'intention d'en dire davantage.

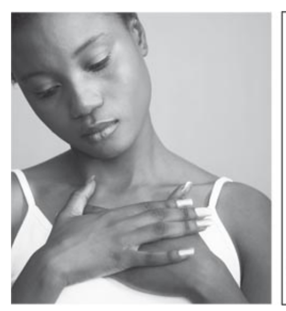
Ils ne sont pas toujours conscients du décalage émotionnel qui les sépare des

autres. Une même situation peut être vécue sereinement par une personne et mal vécue par son interlocuteur. C'est plus fréquent qu'on ne le pense dans les environnements professionnels hiérarchisés[4]. Des non-dits s'insinuent simplement parce que les choses ne peuvent pas être dites, ou plutôt parce que les personnes croient qu'elles ne peuvent pas être dites. Les microdémangeaisons sont des lumières rouges qui permettent d'être plus attentifs à l'autre.

Le torse et les seins: de soi au don et au refus du don de soi

Les mains sont conduites vers les seins, le torse et les aisselles lorsqu'un besoin de chaleur se fait sentir. C'est le cas du chanteur qui regarde son public, de la mère qui voit partir ses enfants, de celui qui implore qu'on le croie. Ces gestes sont faits du cœur d'un être à celui d'un autre.

Les mains se lient sur la poitrine, symbolisant le lien de l'extérieur vers l'intérieur. Mais il suffit qu'elles se séparent pour qu'un tout autre message soit livré.



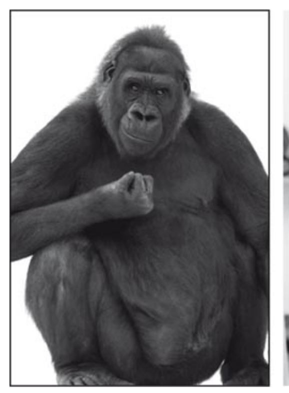


À gauche: «Je te garde sur mon cœur.»

À droite: «Je suis fier de moi... regardez-moi!»

La prise de conscience de l'existence du torse, zone de l'ego, se fait avant les premiers apprentissages. Un enfant de six mois

désireux d'être pris par son parent, alors qu'il est couché, va tirer sur son pyjama, dans cette zone, pour exprimer son besoin[5]. Cette réalité s'observe également chez les peuples sans écriture. Loin des sociétés individualistes, les Papous de Nouvelle-Guinée disent «je» en désignant leur torse. Les grands singes eux-mêmes, dont le cerveau a commencé à se forger près de 400 millions d'années avant notre ère, partagent cette réalité avec l'Homme[6]. Les êtres humains n'apprennent pas que le centre du torse est l'ego, ils le savent.

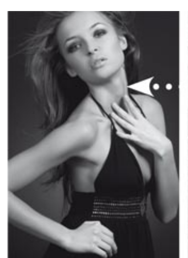



«Moi.»

Les grands singes frappent leur poitrine du poing pour montrer qu'ils sont dominants. L'être humain dit «je» en désignant sa poitrine. Il le fait consciemment et inconsciemment lorsqu'il parle.

Décoder l'expression du «je» dans la zone de la poitrine devient beaucoup plus

passionnant lorsqu'est observé plus attentivement l'endroit exact où la main se pose.





La main est placée très haut sous la gorge. Ces gens considèrent d'abord leur personne. Ils la mettent en avant, bien haut. Plus la main est basse, plus ils sont empathiques avec l'autre.

Inconsciemment, lorsqu'ils sont en relation, les gens s'expriment: «moi», «je», «moi, je», «moi... moi» en s'accompagnant de gestes. La hauteur des gestes est toujours signifiante et traduit leur niveau d'estime de

soi. Plus la main remonte haut sur leur torse, plus ils s'attendent à être flattés, en toute modestie.

Les personnes, dans des situations observées, qui ont le sentiment qu'elles devraient se mettre davantage en avant, ont tendance à se gratter le torse. Par exemple, un homme écoute l'un de ses amis raconter une anecdote qui le concerne. Il estime que ce serait plutôt à lui de la faire partager parce que c'est *son* histoire. Il est possible qu'il se gratte le torse et montre à son ami, par ce geste, qu'il n'ose pas se mettre en avant.



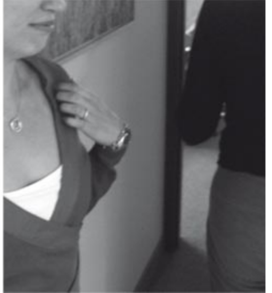
«Il faudrait que je me mette davantage en avant.»

Sur la photo ci-dessus, cet homme se gratte la zone de l'ego, il la stimule car il a de la difficulté à projeter son ego vers les autres...

Les seins ou l'expression du don

Les seins produisent et donnent. Féminins, ils donnent du lait, du plaisir. Le «don» est ainsi présent au cœur de chaque microdémangeaison les concernant, et ce, qu'ils soient féminins ou masculins. Ils sont stimulés dans toutes les problématiques traitant de la générosité: la nôtre et celle de l'autre. C'est autour d'eux que nombre de conflits psychiques liés au don s'observent[7].

En ce qui concerne le sein, la gauche et la droite du corps ne sont pas logées à la même enseigne. La gauche ramène la personne à sa propre histoire, à sa générosité, et la droite, au contraire, la renvoie à l'autre, à ce que demande l'alter ego, et qu'elle ne peut pas ou ne veut pas lui concéder. Du sein gauche vers le droit, la main glisse de la générosité vers ses limites[8].

À gauche: «J'en ai assez de donner. Je me désolidarise.»

À droite: «J’aurais envie de me rapprocher, de me “donner” davantage.»

La personne qui ressent une microdémangeaison au niveau du sein gauche vit un conflit interne. Elle voudrait donner davantage mais ne peut se résoudre à le faire. C’est pourquoi, en l’absence de boutons, elle se gratte. Le sein est une zone érotique mais il perd ici sa vocation sexuelle. Le rapprochement est plus fondamental.

Lié à l’hémisphère gauche, le sein droit a un statut différent. Une démangeaison est ressentie sur sa zone intérieure lorsqu’une personne perçoit qu’elle devrait donner davantage, que ce serait son rôle, sa fonction, sa «mission», mais qu’elle n’en a pas le désir. Dans le cas précis de la photographie de droite ci-dessus, cette femme en écoute une autre parler du statut des femmes. Tout les oppose: rang social, idées, image person-

nelle. L'une est investie dans le combat syndical, l'autre dans la mode. Elles sont de plus séparées par un réel fossé des générations et voient la société en général de façon différente. Celle que l'on aperçoit sur la photo ne supporte pas le discours de l'autre. Elle s'en désolidarise en se grattant.

Nous ressentons également des démangeaisons lorsque nous sommes seuls! En fait, c'est que nous ne sommes jamais vraiment seuls. Les gens qui comptent pour nous restent présents dans nos réflexions et notre imaginaire. Les mêmes zones cérébrales principales sont activées, que nous réalisions une action ou que nous l'imaginons[9]. Ce qui serait vraiment étonnant, c'est que ça ne nous pique pas lorsque nous sommes seuls!

Le ventre et le bassin pour la matérialité

À mi-chemin entre le haut de la tête et le bout des pieds, le ventre flatté, caressé, gratté, se trouve stimulé lorsque les discussions renvoient à l'avoir, à la possession. Une personne qui pose ses mains sur son ventre est souvent fière de ce qu'elle possède, mais il arrive également qu'elle soit envieuse de ce qu'elle n'a pas.

Le ventre et la possession

Les femmes enceintes caressent leur ventre plus ou moins consciemment, entrant ainsi en contact avec leur bébé. Hormis ces périodes particulières de la vie, elles le touchent moins que les hommes, ayant plutôt tendance à le faire oublier. Les hommes, au contraire, surtout si leur ventre est proéminent, ne craignent pas de le caresser, discrètement ou non, en public. Repus, ils y attardent leurs

mains, traduisant ainsi leur satisfaction. Grâce à cette zone positionnée au centre du corps, ils imposent leur présence au milieu du groupe ou à leur interlocuteur. Celui ou celle qui se caresse le ventre a toujours la volonté d'être perçu comme un personnage central.

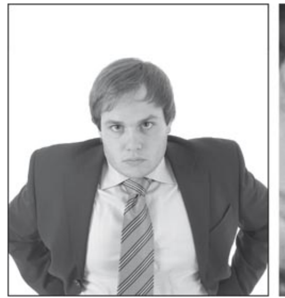




«Je suis l'autorité!»

Les mains sur les hanches traduisent elles aussi l'autorité. Le corps se redresse al-

ors pour symboliser l'autorité. Le pantalon se trouve dans une zone au centre du corps, il montre dans l'appartenance et le pouvoir ce que la cravate semble dire au niveau de la parole. Là encore, et comme toujours, le pantalon peut être remonté simplement parce qu'il est légèrement descendu! Il ne faut pas chercher une autre explication à tout prix. Un regard porté sur notre interlocuteur permettra de faire assez vite la différence entre un pantalon qui descend et la recherche d'ascendant de celui qui veut montrer qu'il est l'autorité.





À gauche: «Je remonte mon pantalon et vous montre que je suis l'autorité qui agit.»

À droite: «Je porte la cravate, je suis celui qui dit «je».

Le ventre est au centre de nos possessions. La personne qui le touche est fière des siennes. La main posée sur son ventre, elle fait une partie du chemin vers l'autre. L'avare ne se caresse pas le ventre. Il a bien trop peur qu'on lui prenne ce qu'il possède. Il ne s'en vante pas, ne le montre pas. La main de

l'homme, sur la photo de la page suivante, touche le centre de son ventre, dans la zone du nombril. Il ne craint pas d'être ou de devenir, le temps de cette microcaresse, le nombril du monde, de dire ce qu'il pense et de prendre la place qu'il estime la sienne: celle du centre.



À gauche: «Je suis envieux de ce que je ne possède pas.»

À droite: «Je suis fier de posséder.»

Une personne qui ressent une microdémangeaison au niveau du ventre, que ce soit au centre ou à gauche, est fière de ce qu'elle a mais semble se défendre, en se grattant, de cette fierté. Elle sent l'enjeu de la possession et se gratte parce qu'elle est excitée. Cette situation est environ quatre fois plus fréquente chez les hommes.

La main se dirige vers le côté droit du ventre lorsqu'une personne est face à des possessions qui ne sont pas les siennes ou parce qu'elle se sent dépossédée: des choses lui ont été ou vont lui être enlevées. Par exemple, un homme aperçoit son voisin descendre d'une voiture neuve, plus belle et plus puissante que la sienne. Il lui dit: «Ah! tu as changé d'automobile?» en touchant le côté droit de son ventre. Il n'en a pas ouvertement conscience mais son corps sait déjà qu'il est jaloux[10].

Le bassin

Le bassin est la zone de la sexualité par excellence. Il a un statut particulier puisque la main n’ira pas s’y déposer sans déroger aux règles de bonne éducation. Pour cette raison, il serait logique de penser que les mains l’évitent, or l’observation nous oblige à davantage de circonspection. Les femmes ne passent pas la main sur la zone centrale couvrant le sexe, alors que dans certains milieux masculins, cette manière de faire, si elle n’est pas courante, se donne à voir. Le petit garçon se rassure en tirant sur son sexe et en se masturbant, c’est là un phénomène normal[11]. Certains hommes se réconfortent aussi inconsciemment en caressant leur sexe. Ils le font à deux occasions, soit, dans certains pays, en présence de la gent féminine, soit dans les univers hiérarchiques dans lesquels le rapport de puissance viril est un mode de reconnaissance. Dans ces contextes, se gratter la zone du sexe permet d’affirmer sa

force, sa virilité, sa dominance. Lorsque deux hommes sont face à face, celui qui touche cette zone montre à l'autre qu'il peut tout se permettre, qu'il est le chef. Nous pourrions nous demander quel problème se cache derrière cette volonté inconsciente de montrer sa force, mais ce n'est pas l'objet de notre attention.

Il est également important de noter que ce geste n'est pas très différent de celui qui consiste à toucher son nœud de cravate, dans les milieux de cols blancs[12]...

La main se pose sur le cou pour traiter les messages liés à ce qu'il faut dire ou taire.

Le torse est la zone de l'ego. Il est lié à toutes les problématiques d'affirmation de l'être.

Les seins sont liés au don et au refus du don. Le gauche et le droit ont, de ce point de vue, des statuts assez différents.

Le ventre et le bassin expriment la matérialité. Les mains s'y déposent dans toutes les situations où il est question de possession et montrent autant les désirs que les peurs face à celle-ci.

---

1. Cf. Martineau, C. (2008).

2. Sur des enregistrements vidéo, on observe une actrice qui se gratte le cou pour se défendre parce qu'on lui dit qu'elle raconte n'importe quoi dans les journaux, une romancière qui est accusée de jouer de ses charmes pour réussir, un homme qui se reproche de n'être jamais allé à l'école, un homme politique qui dit n'avoir pas su prendre la bonne décision dans un moment difficile...

3. G. Klein montre que les personnes à la recherche du compromis essaient toujours de niveler les difficultés pour avancer. Leur attitude est davantage une attitude d'apparente soumission (dans *Le prince*, Machiavel détaille nombre de stratégies de *niveleurs*), alors que d'autres au contraire pensent qu'ils sont beaucoup plus efficaces dans le combat, il est pour eux un moteur pour avancer et ils ne dédaignent pas, au besoin, de faire preuve d'agressivité. Il les appelle les *aiguiseurs*. Si ces catégories sont adéquates, convenons que les microdémangeaisons sur le côté arrière gauche du corps conviennent bien aux niveleurs. Cf. Klein, G. (1951).

4. Plusieurs auteurs ont noté que dans les rapports professionnels, dès lors qu'il y avait des relations supérieurs hiérarchiques-collaborateurs, les collaborateurs avaient généralement les mains plus moites.

5. Cf. Aiouaz, Rabah, «Inès Ego», *Vidéothèque synergologique personnelle,* 2007

6. L'horizon de sens de ces images est assez clair pour que les gestes de ces animaux ne puissent pas être confondus avec des démangeaisons

causées par des insectes ou consécutives à des dérèglements alimentaires. Même chez les animaux, le contexte (ex: le cas de l'agression) est parfois si éloquent qu'il est possible de travailler «hors de tout doute raisonnable». Cf. Lachance, S. (2008).

7. C'est la nature de cette communication qui nous permet de tirer des conclusions. De là, certains éprouveront le désir de faire des liens entre le domaine de la communication et celui de la pathologie. Le fait que le sein soit un organe externe nous y amène assez naturellement. Pourtant, nous ne nous hasarderons pas à établir des liens aussi directs, car ils demandent des validations avec des règles de lecture et d'observation propres à d'autres disciplines hors de notre champ de compétences, notamment les disciplines médicales dans le cas présent.

8. Dans le cadre strict des microdémangeaisons.

9. La découverte précise des zones cérébrales où officient les neurones miroirs permet de comprendre cette réalité.

10. La prise de conscience claire et consciente du corps avant celle de l'esprit est au cœur de nos

travaux actuels et de la constitution du concept de *corcept* sur lequel nous aurons à revenir à un moment ou à un autre.

11. Cf. Robert, J. (1999).

12. Ce n'est pas là une métaphore. Des images vidéo permettent de l'attester.

CHAPITRE 11

Le dos, «à l'endos» du corps

Le dos est une zone symbolique à qui le bon sens populaire a fait une drôle de réputation. Depuis celui qui *parle dans le dos* parce qu'il n'est pas assez courageux pour faire face, jusqu'à celui qui *fait le gros dos* mais qui en *a plein le dos* parce qu'on lui *met tout sur le dos*, en passant par celui qui *fait un enfant dans le dos* à celle qui a le sentiment de *l'avoir... dans le dos,* le dos a souvent *bon dos*...

Il n’est vraiment pas la partie de l’être humain la plus choyée, et la main, dans ces conditions, s’y pose généralement pour éviter de faire face. Mais là encore la règle a ses exceptions, parce qu’encore une fois, les deux hémisphères se partagent la gauche et la droite du corps.

Les trapèzes, lorsque «trop pèse»

L’équation est simple: dos = ne pas faire face = se sauver. Ses messages sont aussi faciles à interpréter qu’ils sont difficiles à voir lorsque notre interlocuteur nous fait face!

Dans le haut du dos, les trapèzes sont suscités autant par des tâches concrètes que plus abstraites. Ils se contractent au moment de déplacer la grosse armoire normande, c’est concret, mais ils le font également lorsque le projet confié semble trop lourd «à porter», c’est plus abstrait. Le col blanc qui

quitte le travail le soir masse à l'occasion ses trapèzes pour les détendre alors que son stylo est la chose la plus pesante qu'il ait portée! En fait, il «porte des responsabilités», des décisions qui «pèsent lourd». Pas étonnant que, dans ces conditions, il ait besoin de masser ses trapèzes le soir.

Le trapèze gauche n'a pas le même statut que le droit face aux lourdeurs. Il est gratté lorsque les choses sont lourdes à porter mais que le désir de «supporter», de «soutenir» est réel. La contradiction entre le désir de faire et la conscience de la lourdeur de la tâche à entreprendre s'exprime dans la microdémangeaison.



«J’ai le désir d’aider, c’est lourd à porter.»

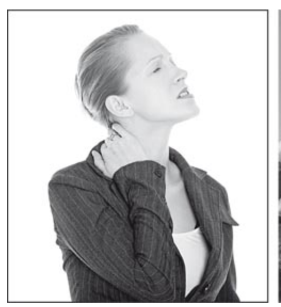
À la différence d’autres zones du corps, les trapèzes sont rejoints sans difficulté par les deux mains, si bien que le choix inconscient d’une main plutôt que l’autre a un rôle à jouer dans la lecture et dans l’interprétation.




Dans ces deux situations tirées de bandes vidéo d'enquête policière, les personnes sont innocentes et connaissent le coupable. Elles sont en outre susceptibles, aux yeux de l'enquêteur, de l'être elles-mêmes! Elles se demandent comment faire pour que l'enquête progresse sans devenir «le mouchard», «la balance», «le délateur». Jusqu'où doit aller leur obligation de collaborer? Elles sont toutes deux face à un cas de conscience. Leur corps montre qu'elles ont décidé de coopérer. Sinon, elles ne viv-

raient pas de conflit intérieur et ne se gratteraient pas. Elles résistent, portent encore sur leurs trapèzes le poids des responsabilités qu'elles n'ont pas transférées à l'enquêteur, mais ce n'est qu'une question de temps, d'opportunité. Dans un cas, le bras droit traverse le corps et le protège, alors que dans l'autre, le bras qui est le plus proche de la microdémangeaison intervient spontanément. De fait, la collaboration de l'homme sera plus spontanée.

Une personne risque davantage de se dissocier de l'action à entreprendre lorsque l'énergie cérébrale est convoquée dans la zone du trapèze droit. Le contexte général est difficile. «Ca pèse trop lourd!»




À gauche: «Je ne veux pas avoir à le faire, c'est trop lourd.»

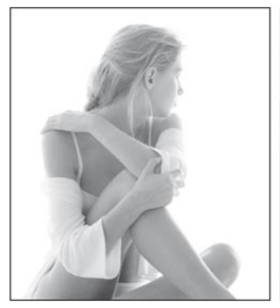
À droite: Ici, très concrètement, cet homme se désengage des propos d'une femme, située à sa gauche, qui raconte une fumisterie scientifique.

La personne se désengage face au poids des choses. Elle place les événements, les situations à l'extérieur d'elle. Elle n'est plus aussi impliquée que lorsque la partie gauche du corps était engagée dans l'action.

Le corps est profondément honnête. Il sait ce qui est bon pour lui et ce qui est bon pour lui l'est aussi pour toute l'espèce humaine. Il est programmé pour l'adaptation aux situations de la vie quotidienne et chacune de ses microréactions en témoigne.

Des omoplates pour se donner de l'amplitude

Au-dessous des trapèzes, les omoplates permettent d'améliorer l'intervention des bras en donnant de l'amplitude aux gestes. Une personne ressent une microdémangeaison aux omoplates lorsqu'elle voudrait se hâter mais qu'elle se sent arrêtée dans son élan. De ce point de vue, l'omoplate droite et l'omoplate gauche se distinguent vraiment.




À gauche: «Ça demande trop d'efforts, je ne veux pas.»

À droite: «Nous avons assez perdu de temps. Il faudrait se hâter.»

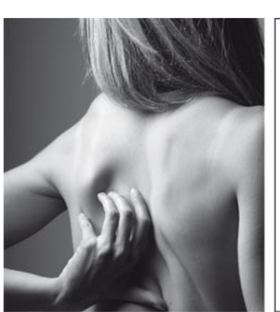
L'omoplate gauche aide à mettre en œuvre le bras nécessaire à l'effort. Énervée par les discours ennuyeux, une personne désireuse d'intervenir rapidement peut se gratter à cet endroit. Sans crainte de caricaturer, on peut dire que les microdémangeais-

ons fréquentes de l'omoplate gauche sont propres aux hyperactifs.

Une microdémangeaison de l'omoplate droite survient dans des situations très différentes, voire opposées, lorsqu'une personne a hâte de se désengager. Par exemple, une femme demande à son ami: «Tu viendrais nous donner un coup de main pour peindre la façade demain?» et il lui répond: «Oui, c'est une bonne idée!» en se grattant l'omoplate droite. Il dit oui car il craint de la désappointer mais son corps se désengage, se sauve. Au fond de lui-même il sent, sans l'avoir clarifié dans son esprit, qu'il ne veut pas le faire. La connaissance des mécanismes neurophysiologiques permet d'expliquer cette réalité[1]. Concrètement, vous pouvez être à peu près assurés que l'ami va trouver un prétexte futile pour se désengager.

Le centre du dos et la fuite existentielle

Le dos est au cœur de l'être ou plutôt au dos du cœur de l'être! Lorsqu'une personne y ressent une microdémangeaison, c'est qu'elle cherche à s'échapper pour ne pas s'engager.





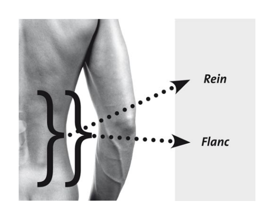
«Je ne veux pas m'engager, être là.»

Les deux personnes ci-dessus voudraient s'échapper. Leur main disparaît de la vue de leur interlocuteur pour se réfu-

gier dans leur dos, elle n'est qu'un outil dans cette opération et pourrait être remplacée par n'importe quel objet. Certaines personnes, appuyées contre un mur, se grattent même le dos contre sa paroi.

Des flancs pour réagir vite

Plus bas dans le dos, la main se pose aussi sur les flancs et les reins. Sur les flancs, elle est l'expression du désir, main pas sur les reins.



Le rein est considéré, d'un point de vue non verbal, comme la zone proche de la colonne vertébrale.

Le flanc est considéré, d'un point de vue non verbal, comme le côté arrière de l'individu.

Le côté gauche est, de la pointe des cheveux au bout des pieds, celui du lien. Mus par l'hémisphère droit, la main gauche caressant le côté gauche et le côté gauche qui convoque une main parce que «ça gratte» répondent à un désir de rapprochement physique[2]. La personne se gratte alors pour se débarrasser[3], pour alléger une émotion trop forte.




À gauche: «Il faut que je sorte de cette situation.»

À droite: «J'ai le désir de me rapprocher, d'aller vers toi.»

Des métaphores ou des allusions sexuées sont parfois présentes dans le discours verbal avec ce type de microdémangeaison[4] ou de microcaresse. Se gratter permet de se donner une contenance.

L'être humain ressent une microdémangeaison au flanc droit lorsqu'il voudrait

partir, non pas physiquement, mais plutôt pour échapper à la situation du moment qui est généralement négative. Le fait de simplement changer de sujet de conversation, par exemple, suffit pour que la démangeaison disparaisse.

Les reins ou la structure fondamentale

Lorsque les mains sont posées sur les reins, le poids du monde est signifié. C'est une lourdeur dont la cause est d'abord existentielle.



«La situation est difficile.»

Les reins sont supportés par les mains face à trop de lourdeur. Les situations sont si pesantes qu'elles pourraient bien causer «un tour de rein». Le poids n'est pas de même nature que dans la zone des trapèzes, c'est plutôt son caractère existentiel que les reins supportent. Cette lourdeur affecte toute la structure. Lorsqu'une personne ressent une microdémangeaison au rein droit, elle dé-

cide de se libérer de ce poids en se sauvant. Prenez par exemple cet échange entre deux amis:

«Nous pourrions acheter un voilier ensemble, qu'en penses-tu?

– Bonne idée!»

La personne se gratte à l'annonce de la proposition, nous aidant à comprendre que l'achat conjoint n'est sans doute pas une si bonne idée. Le poids de l'engagement la pousse davantage à se sauver qu'à participer à un tel achat commun. La microdémangeaison tente d'estomper la peur matérielle ou celle de la promiscuité dans un bateau. N'oublions pas que le fait de se gratter rend les zones émotionnelles atones[5].



Un représentant de l'administration ne supporte pas le discours d'un travailleur social et se détourne de lui en se grattant.

La microdémangeaison permet de se sauver, de se donner une contenance, et, comme sur la photo ci-dessus, de se désolidariser de la situation de communication. Elle a alors un rôle pacificateur[6]. Ici, l'homme se sauve en se grattant: son corps devient acteur et il n'a pas besoin de dire son inconfort puisqu'il le vit.

Lorsqu'une personne ressent une microdémangeaison à gauche, elle se cache à elle-même la gravité de la situation que son corps perçoit. Exemple: Jacques doit organiser une grosse manifestation et a besoin du soutien de Catherine, qui n'est pas là, il dit: «Tiens c'est drôle, Catherine ne m'a pas appelé!» La charge est lourde mais il ne veut pas se sauver. La main sur le rein gauche, il voudrait hâter son arrivée.

La zone du fessier

Dans la zone du fessier, le poids des choses, leur prix, leur matérialité s'exprime pleinement. Le muscle fessier est rebondi, très apparent et bien utile dès que l'on doit se mettre à courir. Les démangeaisons fortes qui y sont ressenties préviennent donc du désir de courir.

La zone anale livre des messages très intéressants et pas toujours scatologiques. Elle est davantage taboue que celle des fesses.

Des causes purement physiologiques comme des hémorroïdes, etc., peuvent y amener la main sans qu'il soit possible de parler de microdémangeaison. C'est pourquoi il faut prendre en compte le côté verbal de la communication. Normalement, les gens qui se grattent discrètement cette zone parlent toujours de difficultés matérielles et du prix des choses. Par exemple, lors d'une réunion de famille, un frère dit à sa sœur, mère de trois adolescents: «Nous pourrions tous partir dans le Sud cet été, il y a des forfaits pas chers.» La main de la femme, qui disparaît aussi subrepticement que discrètement derrière son dos indique que «pas cher» est pour elle assez relatif. «Pas cher... mon cul!» pense-t-elle peut-être.



«Je ne pourrai pas donner ce qu'on me demande, je n'en ai pas les moyens, ça me pose problème.»

Pourquoi la main rejoint-elle ainsi la zone arrière de l'entrejambe lorsque des difficultés matérielles sont évoquées?

Il n'est pas possible de se souvenir de sa propre petite enfance. Or, la mise en place de cette microdémangeaison est à rechercher sans doute entre l'âge d'un et deux ans. En revanche, il suffit d'avoir un enfant pour se souvenir des stratégies à établir pour

l'amener vers le «pot». Pour la première fois de sa vie, à une période charnière de son développement psychomoteur, l'enfant va prendre le pouvoir sur ses parents! Ils sont tellement contents lorsqu'il dépose ses premiers cacas dans son pot, tellement élogieux avec lui: «Il est gentil mon chéri, il nous a fait un beau cadeau... il faut qu'il nous donne souvent des beaux cadeaux comme ça dans son joli pot...» L'enfant comprend qu'il a le pouvoir de faire des «cadeaux» chaque fois qu'il le veut, en relâchant ou pas ses sphincters, et que donner procure du pouvoir. Il découvre également qu'il peut aussi refuser de le faire et ainsi priver ses parents. Fantasmatiquement, la zone anale est investie dès le rapport archaïque comme celle des «cadeaux matériels». Plus tard, rien ne dit que face à l'argent qu'on ne peut pas donner, pris entre le désir et l'impossibilité de le faire, le rappel d'une situation archaïque n'amène pas notre main sur cette partie de notre corps[7].

La main va dans le dos lorsqu'une personne préférerait s'en aller que faire face. De ce point de vue, la droite et la gauche du corps ont un statut bien différent.

La main va dans le dos lors de situations difficiles, mais la zone particulière touchée permet de comprendre que la personne ne fuit pas toujours les difficultés.

---

1. Le gros bon sens a davantage de mal à concevoir que le corps puisse savoir une chose dont le cerveau n'est pas pleinement conscient. Cf. Amaral, D. G., J. L. Price, A. Pitkanen et S. T. Carmichael (1992).

2. Les réactions dont nous parlons sont réalisées au niveau préfrontal. Comme lors d'hémiplégies, l'hémivisage touché est le même que l'hémicorps affecté. Il n'y a donc pas de décussation au niveau du visage. Pour les non-spécialistes, la dé-

cussation correspond au phénomène qui veut que le croisement cérébral s'établisse sur le corps et non sur le visage.

3. N'oublions pas que les aires cérébrales destinées à traiter les émotions deviennent atones lorsque nous nous grattons. Cf. Yosipovitch, G. (2003).

4. Par exemple, une jolie animatrice de télévision dit à un comédien tout le bien qu'elle pense de son travail: «Vous êtes bon!» Il est en face d'elle, satisfait, et son corps semble vouloir se rapprocher. Des signes d'ouverture sont lisibles dans les yeux des deux protagonistes.

5. Cf. Yosipovitch, G. (2005), *op. cit.*

6. D'un point de vue méthodologique, cette microdémangeaison est intéressante. Si le côté où elle se fait sentir était lu en fonction du contexte spatial, la personne se gratterait à gauche pour partir, parce qu'elle s'écarterait ainsi physiquement de la personne qui parle et qui est à sa droite sur le plateau de télévision. Mais l'interprétation des microdémangeaisons est analytique, préconstruite dans l'organisation cérébrale. Si elle a envie de partir, de ne pas parti-

ciper à la discussion, elle se grattera à droite, quel que soit le contexte.

7. Dans tous les cas, cette situation est observée dans ce contexte et c'est l'explication qui fait le plus de sens. L'observation adhère parfaitement à la théorie des stades archaïques freudiens sans que nous ayons recherché cet apport. Il s'est imposé de lui-même.

CHAPITRE 12

Les membres pour l'action

Les bras sont sollicités pour l'action. L'encéphale leur envoie du sang et leur température électrodermale augmente, leur permettant ainsi de protéger l'être dans toutes les situations difficiles. En même temps, ils sont les liens de l'affection et lorsque «nous prenons dans nos bras», l'investissement émotionnel excède la simple action physique. Prendre dans ses bras c'est

vivre un élan du cœur. Les bras et les avant-bras ne sont pas investis dans les mêmes circonstances. Leur action est régulée par le jeu des articulations, grâce auxquelles nous devenons «articulés».

Des épaules pour épauler

Les épaules ne sont pas sollicitées sans que soit évoqué l'appel à la générosité. Elles «épaulent» et symbolisent la solidarité[1]. Grâce à elles, celui qui a «les épaules larges» met la main à la roue. Elles sont situées bien trop haut sur le corps pour que les mains les rejoignent sans raison bien précise.

Plus ou moins visible, selon les morphologies, un petit bout d'os bien intéressant, l'acromion, est placé au sommet de l'épaule. La main le rejoint lorsqu'est évoquée la «hiérarchie», la «supériorité», ce qui est «plus grand que»...




À gauche: «Je vais le faire, si ça réussit, ça me permettra de m'élever.»

À droite: «J'ai peur de ne pas être à la hauteur de ce qu'on me demande.»

Lorsqu'une personne manipule son acromion gauche, elle exprime des préoccupations face à la hiérarchie. Elle va devoir se surpasser, être plus grande que d'ordinaire, mais elle doute.

Dans une situation filmée, une personne écoute attentivement un enquêteur.

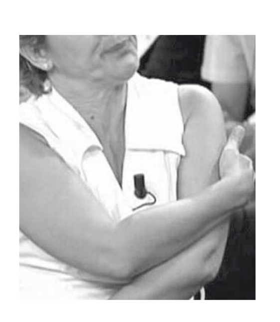
Elle s'apprête à passer le test du polygraphe (détecteur de mensonges) qui va l'innocenter. Pendant que l'enquêteur lui expose le fonctionnement de l'appareil, elle se masse l'acromion gauche machinalement, comme elle aurait pu faire autre chose, seulement ce n'est pas le cas. Son corps, ou plus exactement des zones de son système limbique en lien direct avec son corps en ont déjà anticipé les résultats et savent qu'elle sortira grandie de l'épreuve. Sans cela, sa main n'irait pas sur l'acromion gauche. Elle reste en lien avec l'enquêteur et effectivement, l'appareil va l'innocenter.

Il est très étonnant de voir à quel point le corps est conscient, avant l'esprit, des événements à venir. Les microdémangeaisons sont le plus souvent immédiates mais précèdent parfois de plusieurs journées les prises de conscience concrètes.

Une personne qui pose la main sur son acromion droit est face à quelque chose qui

la dépasse. Elle ne se sent pas à la hauteur. Cette situation peut également se produire lorsqu'une autorité hiérarchique est présente et la met mal à l'aise. À la page suivante, sur une chaîne de télévision américaine, une présentatrice de télévision est mise en difficulté, malgré elle, par son coanimateur.

L'épaule gauche est celle de l'aide. Un point picote, sur l'ordre de l'hémisphère droit du cerveau, signifiant que la personne a envie d'intervenir, d'épauler l'autre.



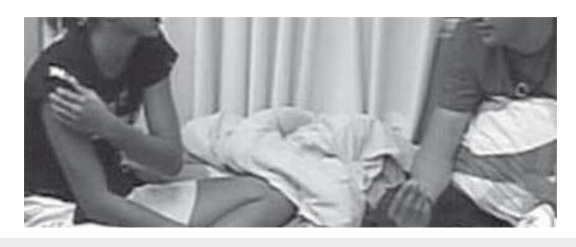
«Je dois contourner la difficulté pour parvenir à me rapprocher.»

Plus la microdémangeaison se situe à l'avant de l'épaule gauche, plus le désir de s'engager immédiatement et d'aller de l'avant dans une dynamique d'aide, de coopération, est fort. C'est souvent parce qu'elle n'ose pas agir qu'une personne se gratte, elle peut ainsi temporiser tout en étant active. Les microdémangeaisons peuvent aussi être ressenties à d'autres endroits sur l'épaule. Sur l'arrière, l'interprétation du mouvement est quelque peu différente.

Lorsque la microdémangeaison est ressentie sur la face arrière de l'épaule gauche, la différence principale réside dans le climat. L'adversité oblige à trouver une stratégie détournée pour parvenir à ses fins. Il ne suffit pas de proposer, il faut vraiment contourner,

c'est-à-dire reculer pour avancer. La personne se gratte alors avec la main controlatérale. C'est là une simple question de souplesse des membres.

Les messages du corps sur l'épaule droite sont de nature différente.



«Je voudrais être à l'extérieur pour ne pas avoir à aider.»

Lorsque la microdémangeaison se situe à l'épaule droite, la personne estime qu'elle a intérêt à assumer la responsabilité associée à l'aide proposée mais elle n'en a pas envie. Si elle dirige sa main derrière son épaule, d'une

certaine manière, elle se dérobe. Cette microdémangeaison est classique chaque fois que la séduction est placée au cœur du processus de communication. Dans les scènes où une personne cherche à en séduire une autre, celle qui se refuse à participer à ce jeu du lien affectif se détourne avec sa main. Dans la photo ci-dessus, un homme cherche à convaincre de sa bonne foi. Face au flot verbal de son interlocuteur, la microdémangeaison extérieure permet à la jeune femme de protéger son corps et de décentrer la communication.

Les aisselles

Le cerveau, grâce aux pensées, mobilise les zones corporelles adéquates[2]. Prenez par exemple un passant à qui quelqu'un dit: «Pouvez-vous m'aider?» Désireux de le faire, il envoie de l'énergie dans ses bras mais il s'aperçoit que c'est malheureusement impossible. Il se gratte alors une zone rattachée

à l'aide (l'épaule) mais exprime sans le dire son incapacité à «donner de l'aide». En effet, la main se réfugie à l'aisselle lorsque les gens sont impuissants à aider, à faire.

De l'aisselle gauche à la droite, c'est surtout le contexte général qui change.





À gauche: «Je suis impuissante face à ce qui m'arrive.»

À droite: «Je voudrais t'aider mais je ne sais vraiment pas comment faire.»

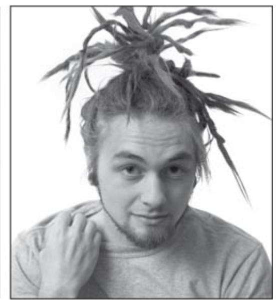
Une microdémangeaison à l'aisselle droite signifie l'incapacité à agir et a lieu dans des contextes généralement négatifs. L'impuissance est très mal vécue. Sur la photo de gauche, une femme coupable de vol se gratte l'aisselle droite. Cette attitude est rarement observée chez des innocents. La microdémangeaison est là encore le fait de la conscience, qui elle sait. Sur la photo de droite, un homme à qui un ami a demandé: «Tu viendrais m'aider à déménager ce week-end?» se gratte l'aisselle gauche en signe d'impuissance. Son incapacité à lui donner un coup de main est réelle. Une partie de lui a envie de dire: «j'arrive!» mais l'autre sait que c'est impossible. Durant cet épisode, la température électrodermale de la zone responsable de l'action, le bras, a augmenté, le préparant mentalement à l'action. Le fait de se gratter sous l'aisselle soulage, en même temps qu'est arrêté le mouvement mental qui pousse le corps à aider[3]. La prochaine fois que vous aurez l'impression que «ça pique»

dans la zone de l'aisselle, demandez-vous quelles pensées vous envahissent, alors que vous allez vous gratter...

Des clavicules pour s'ouvrir davantage

La clavicule, du grec *eteocle,* était définie par les anciens comme la clé du cœur[4]. Une microdémangeaison à cet endroit, qu'elle se produise à gauche ou à droite, exprime la générosité, le désir de donner.





À gauche: «Je suis vraiment prêt à vous aider.»

À droite: «J'aurais intérêt à donner davantage!»

Les gens se caressent ou se grattent la clavicule gauche dans toutes les situations où ils seraient prêts à donner plus que ce qu'on leur demande. Par exemple, un fils demande à son père: «P'pa tu pourrais pas me prêter 50 euros?» Le père donne l'argent à son fils qui ne lui en demande jamais. Il aurait été prêt à lui donner davantage car il sent son enfant préoccupé sans qu'il parvienne à comprendre pourquoi.

Lorsque la microdémangeaison est ressentie au niveau de la clavicule droite, la générosité est teintée d'intérêts à défendre ou à assurer, une distance est créée entre les personnes.

Les biceps et le lien affectif

Les mains se dirigent vers les biceps lors d'événements affectifs. Leur lien au monde n'est jamais très concret. Le concret c'est bon pour les avant-bras. Les bras, au niveau des biceps, ont pour leur part une mission de proximité affective. Le bras gauche et le bras droit sont dissociés dans l'interprétation.





À gauche: «Il va falloir contourner pour se rapprocher.»

À droite: «J'essaie de me rapprocher»

Le bras gauche est investi, touché, remué, retourné ou poursuivi chaque fois que la sensibilité s'exprime à fleur de peau. Il n'y a pas d'échange affectif, de désir d'affection possible sans qu'à un moment ou à un autre la main ne s'y dépose. Il va souvent vers l'interlocuteur, faisant une partie du chemin pour le rejoindre.

Lors d'une microdémangeaison à l'extérieur du bras gauche, la nature du désir de la personne est paradoxale: elle défend et conquiert à la fois. Cette microdémangeaison est fréquemment observée dans le monde politique. Présente dans les joutes verbales, elle est lisible lorsqu'une personne cherche à en convaincre une autre par des voies détournées, de la faire entrer dans sa bulle, de l'amener à elle.

Le bras droit est plus fort que le gauche, et cela que nous soyons gauchers ou droitiers[5]. Il est aussi plus tonique puisque l'hémisphère gauche utilise beaucoup plus

de neurotransmetteurs dopaminergiques que le droit[6]. Lorsque la microdémangeaison est ressentie dans le bras droit, la situation est souvent négative.





À gauche:* *«Il faut se détourner pour arriver à se sauver, ne pas se dévoiler.»

À droite:* *«Je dois agir.»

Lorsqu'une personne se gratte l'intérieur du biceps droit, son corps s'ouvre à son interlocuteur. Elle a donc la volonté

d'entrer en relation et de se rapprocher de lui et le montre en se grattant.

Une microdémangeaison sur l'extérieur du bras droit exprime un besoin de se protéger. S'il était plus clair il y aurait rébellion, mais généralement les gens se referment en souriant. Dans ces situations, ils ont tendance à garder leur bras solidement collé contre leur corps, comme s'ils avaient quelque chose à protéger ou à défendre. C'est le cas de l'homme sur la photo de gauche ci-dessus: pour le moment, personne ne sait encore qu'il a bien commis le vol pour lequel il va être déclaré coupable. Il se sauve, part à l'extérieur, comme le bras qu'il gratte.

Les coudes: l'articulation du lien

Les articulations donnent de la souplesse au corps. Le cerveau y conduit les mains chaque fois que la capacité ou l'intérêt à la flexibilité

est interrogé. Les coudes permettent l'association des bras et des avant-bras dans une dynamique commune. Le coude gauche et le droit sont comme deux parents terribles qui ne s'accordent pas toujours mais qui ont les mêmes préoccupations.





À gauche: «Si j'osais, je changerais d'attitude pour faciliter le rapprochement.»

À droite: «J'ai envie de changer d'attitude pour me rapprocher mais il faut que je me protège.»

Lorsque quelqu'un se gratte l'intérieur du coude gauche, la nécessité de mettre en œuvre la flexibilité, de changer le rythme de la relation est abordée. Voici un exemple: une enfant de parents séparés voyait apparaître des petits boutons rouges dans le pli de son coude lorsqu'elle devait aller chez son père le week-end. La petite fille ne pouvait plus plier les bras, ce qui l'empêchait d'étreindre son père et sa nouvelle compagne. Ces rougeurs disparaissaient lorsqu'elle retournait dans le foyer maternel. Il est de notre devoir de dire: et si ce n'était qu'un hasard? En même temps, le cerveau et le corps trouvent des stratégies inconscientes, parfois inattendues, face à l'incapacité consciente à faire face aux difficultés. Ne plus pouvoir plier le coude c'est aussi ne pas trouver la flexibilité pour aller vers, ne plus vouloir accorder ensemble «je» et «tu». Lorsqu'une personne gratte l'intérieur de son coude gauche, elle se dit en substance: «Si j'osais, je lui viendrais en aide, quitte à hâter

le mouvement car j'en ai envie.» La microdémangeaison du pli du bras gauche exprime le désir de faire le pas affectif pour se rapprocher de l'autre. Elle est toujours très lourdement et agréablement chargée affectivement.

L'extérieur du coude gauche est géré lui aussi par l'hémisphère droit, qui reste celui du lien sur les deux faces du bras. La personne qui se gratte à cet endroit cherche à s'adapter affectivement. Elle choisit une stratégie contournée pour communiquer parce que le rapprochement ne peut pas être direct. Le fait que ce soit le coude gauche qui soit gratté laisse penser que le corps, donc l'inconscient, a déjà fait le chemin pour amener l'autre à soi.

Le coude droit n'a pas le caractère affectif du coude gauche. Géré par l'hémisphère gauche lié au monde extérieur, il est davantage en contrôle et n'est pas investi des

mêmes préoccupations. Il lie dans l'action le projet avec sa réalisation concrète.



À gauche: «Je dois changer ma stratégie relationnelle pour sortir de cette situation.» ou «Je préfère me sauver que de changer ma stratégie relationnelle.»

À droite: «Il faut que je trouve une stratégie pour que l'autre adhère à mon projet, à mon idée...»

Quelqu'un qui se gratte l'intérieur du coude droit cherche à se rapprocher pour «faire affaire», lier deux ou plusieurs choses ensemble.

En ce qui concerne l'extérieur du coude droit, la problématique est symétriquement inverse. La personne ne se sent pas capable d'être en lien. Il lui est demandé une flexibilité dont elle ne peut pas faire preuve. Elle ne voit pas comment elle pourrait améliorer la relation, lui donner un autre caractère, davantage de force, elle a plutôt envie de se retirer mais ne sait pas comment. Elle reste donc froide face au problème puisqu'elle le place à l'extérieur d'elle-même.

Les avant-bras pour passer à l'action

Les avant-bras se trouvent à mi-chemin entre l'affectivité des bras et le côté pratique des mains. Ce n'est pas pour rien que l'on re-

monte nos manches pour se mettre au travail.

L'avant-bras gauche est celui du lien concret.





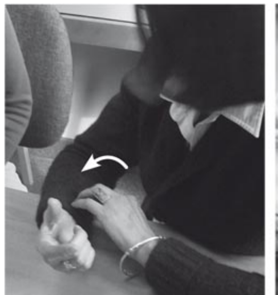
À gauche: «J'ai envie de conquérir.»

À droite: «Je dois contourner l'obstacle si je veux avancer!»

Une personne qui pose sa main sur la face intérieure de son avant-bras gauche ressent le désir d'intervenir. Le mouvement est

fluide, spontané et le fait que ce soit la face interne plaide pour l'ouverture concrète à l'autre.

Une personne qui pose sa main sur la face extérieure de son avant-bras gauche est partagée entre deux obligations. Le propre de cette microdémangeaison est l'ambivalence des états intérieurs. Elle a envie de faire, de réaliser concrètement quelque chose, mais sent également la nécessité de mettre en place une stratégie détournée. Il est aussi possible que cette microdémangeaison soit causée par le fait qu'elle n'ose pas aller vers l'autre. Sur la droite du corps, mues par l'hémisphère gauche, les microdémangeaisons sont plus réfléchies, moins spontanées mais également plus stratégiques.





À gauche: «Il faut que je me rapproche concrètement et stratégiquement!»

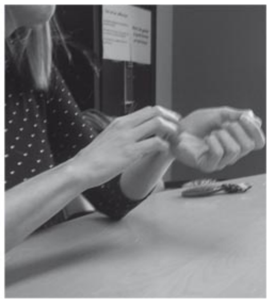
À droite: «Je dois me sortir de cette situation.»

Lorsqu'une personne pose sa main sur la face intérieure de son avant-bras droit, elle perçoit son intérêt à agir. Difficile de dire au vu de ce seul signe si la volonté ou l'intérêt en sont les moteurs, mais l'action à réaliser est généralement entrevue d'un point de vue concret et stratégique.

Si une personne pose sa main sur la face extérieure de son avant-bras droit, elle se protège. Ne cherchant plus à affronter, elle veut au contraire échapper à l'agression extérieure. Le climat général de la communication est empreint d'agressivité.

Les poignets, pour changer concrètement de direction

Les poignets sont de très loin les articulations les plus souples et mobiles de l'être humain. À la différence d'autres muscles ou articulations du bras, ils peuvent bouger aussi bien d'avant en arrière que latéralement[7]. Les gens dont les pensées sont nuancées ont souvent les poignets très souples, et ceux qui sont plus intransigeants ont les poignets plus rigides. La pensée s'active et le poignet se contorsionne, elle se nuance et le poignet se délie. Il est sollicité dès qu'il y a changement de direction.

À gauche: «Je veux m'en occuper.»

À droite: «Je t'invite à un rapprochement.» (Changement de direction.)

Le poignet gauche est celui des opportunités concrètes. Une microdémangeaison sur sa face intérieure signifie que la situation se présente sous des aspects positifs. Dans un cas observé, la microdémangeaison se produit lors de l'échange suivant. Un employeur demande à son assistante: «Seriez-vous d'accord pour vous occuper de cette

mission?» et celle-ci répond: «Il faut voir!» Un œil averti sait qu'elle acquiescera sans doute puisqu'elle se gratte le poignet en l'ouvrant vers l'extérieur. La mission en question a un caractère inédit et implique de nouvelles responsabilités. C'est l'excitation positive qui a généré la microdémangeaison.

Dans le cas où une personne se gratte l'extérieur du poignet gauche, elle est toujours dans le lien mais la nature de sa pensée est différente. Elle a une idée derrière la tête et doit contourner le problème pour plus d'efficacité.

Le poignet droit exprime un changement concret de direction à assumer. La notion d'engagement est présente. Là aussi, la souplesse est interrogée.





À gauche: «Je dois m'y mettre concrètement.»

À droite: «Il faut que je trouve une stratégie détournée pour ne pas le faire.»

Lorsqu'une personne se gratte l'intérieur du poignet droit, elle exprime sa préoccupation ou son obligation à «agir autrement» et ce n'est pas toujours de gaieté de cœur. La volonté de faire guide les choix.

En revanche, si elle se gratte l'extérieur du poignet droit, il n'y a pas la même flex-

ibilité face au changement de direction. Les contextes où ce geste est identifié sont plus souvent des contextes d'adversité. Ils sont négatifs.

Des jambes pour aller et fuir

Les jambes nous permettent de nous déplacer et nous lient à l'autre dans l'espace. Elles disent «oui» en se rapprochant ou «non» en se sauvant. Les échanges sont tous soumis à cette loi du bas du corps qui avance ou s'éloigne, et gère les impulsions de l'encéphale qui décide d'accueillir ou non l'information ou l'émotion nouvelle. Le cerveau convoque ainsi les mains sur les jambes chaque fois que la solidarité à une idée, à un projet, à un être est remise en question. Une fois de plus les mains renseignent sur la nature du désir, souvent un peu avant que sa réalité n'émerge clairement à la conscience.

Le haut des jambes ou le lien social

Sans égard pour l'incongruité du langage, il serait de mise de dire que la jambe gauche est celle du cœur car elle est sollicitée dès que l'être humain cherche à se rapprocher spontanément, libre de tout calcul, vers l'autre. L'«envie d'aller avec», de «cheminer», d'«avancer ensemble» nous pousse à avancer la jambe gauche.



À gauche: «J'ai envie de me rapprocher.»

À droite: «Je dois m'y prendre de façon détournée pour me rapprocher.»

La photo de gauche montre une femme qui parle d'un homme dans le cadre d'une émission de téléréalité américaine. Son ton est détaché mais sa main nerveuse sur sa cuisse gauche est déjà en train d'anticiper le rapprochement réel qu'il va y avoir entre eux.

Si ce mouvement est effectué sur l'arrière de la jambe gauche, les mêmes désirs, les mêmes envies s'expriment mais l'on perçoit que les rapprochements ne pourront avoir lieu que de manière détournée. La main part derrière le corps parce qu'elle ne peut pas avancer ouvertement, comme si tout devait rester caché. L'expression générale empreinte de malice ou de mal-être du corps permet généralement de le comprendre.

La jambe droite, mue par l'hémisphère gauche, exprime l'engagement dans le mouvement. L'hémisphère gauche est plus «dur» que le droit, ses stratégies inconsci-entes sont empreintes de pragmatisme, de volonté.




À gauche: «Il faut que je me rapproche stratégiquement!»

À droite: «Je ne veux pas participer davant-age à l'échange.»

Lorsque l'on ressent une microdémangeaison sur la moitié droite du corps, l'univers de la communication est le plus souvent négatif ou difficile. Les informations sont traitées par l'hémisphère gauche avec davantage de distance. Par exemple, un employeur demande à son employée: «Vous engagerez-vous avec nous sur ce projet?» Celle-ci répond: «Je vais y réfléchir» et se gratte. Elle ne dit pas «oui» spontanément mais s'interroge dans un climat hostile. La nécessité, plutôt que le désir de faire, provoque la microdémangeaison à droite.

La personne qui touche l'arrière de sa jambe droite exprime son désir d'échapper à une situation. Par exemple, lors d'un interrogatoire, un homme innocent mais qui connaît le coupable élude les questions et, tout en ayant l'air très participatif, traduit, en se grattant, son désir de s'échapper. Il cherche à faire une sortie honorable sans être obligé de livrer de l'information compromettante.

Des genoux pour être à la hauteur

Les genoux sont davantage manipulés en position assise parce qu'ils sont alors à la portée des mains. Chaque genou possède sa spécificité. Le gauche est au cœur de la problématique du rapprochement. Il a dans la jambe la même fonction que le coude dans le bras, à la différence qu'il picote en résonance avec le lien affectif spatial. Des questions du type: «serais-je à la hauteur?», «serais-je capable?», «vais-je y parvenir?» surgissent alors. Le genou est déplié lorsque l'on désire être plus grand et plié lorsque l'on doit s'incliner face à l'autre.

À gauche: «Vais-je être à la hauteur de ce projet qui me tient à cœur?»

À droite: «Je vais m'y prendre de manière détournée pour être à la hauteur!»

La face avant du genou démange lorsqu'une partie de soi – qui désire être à la hauteur autant qu'elle a peur – aimerait s'engager. Par exemple, une femme demande à son amie: «Viendras-tu en randonnée dimanche avec nous?» et celle-ci lui répond: «Je suis en train d'y réfléchir» en se

grattant le genou gauche. Elle y pense effectivement mais elle essaie surtout de se convaincre qu'elle en est capable parce qu'elle en a envie. Sinon, elle n'aurait pas choisi inconsciemment son genou gauche. Elle se gratte, elle doute, elle a donc besoin d'être encouragée, tirée vers le haut...

Voici un autre exemple: un spécialiste interrogeant une femme innocente à propos d'un vol remarque qu'elle se gratte de manière récurrente l'arrière du genou gauche. Il sait que le genou renvoie au sentiment d'être ou non «à la hauteur» et en déduit que cette femme a un supérieur hiérarchique, quelqu'un «au-dessus» d'elle. Le fait que la démangeaison se situe à l'arrière du genou lui fait comprendre qu'elle essaie de contourner quelque chose. Il l'interroge sur son supérieur et découvre très vite que c'est lui le responsable du vol. Elle hésitait à donner son nom.

Lorsqu'il faut montrer que l'on est à la hauteur, le plus grand, le meilleur, le plus fort, c'est le genou droit, celui de la performance, de la volonté qui est touché. La personne se dit alors, en substance: «J'ai peur de ne pas être à la hauteur, mais c'est une question que je n'ai pas à me poser, il faut que je m'engage.» Lorsque la partie droite du corps est touchée, la situation est davantage conflictuelle et traduit l'adversité.



À gauche: «Je dois être à la hauteur!»

À droite: «Je ne serai pas à la hauteur, il faut que je me sauve!»

L’homme sur l’image de gauche, membre d’un peuple sans écriture, doit faire une demande. C’est ce qui le met mal à l’aise. Cette image contribue, avec de nombreuses autres, à rappeler l’universalité des microdémangeaisons.

L’arrière du genou droit exprime des problématiques très différentes de celles de l’arrière du genou gauche. Les personnes qui se grattent à cet endroit sont persuadées qu’elles ne seront pas à la hauteur. Face à l’adversité, elles cherchent à se sauver. Leur corps se décentre pour n’être plus totalement présent à la communication. Elles pensent: «Il faut que je sorte de cette situation qui me met vraiment très mal à l’aise.»

Poursuivons notre descente le long de la jambe pour aller vers des sphères de plus en plus concrètes.

Les tibias et les mollets pour se déplacer

Si vous vous trouvez dans une réunion qui doit se terminer à 16 h 00 un vendredi après-midi et qu'à 16 h 10 les discussions formelles se poursuivent, regardez comment se comportent les gens. Il est assez probable que vous observiez l'un ou l'autre remonter ses chaussettes. Celles-ci étaient déjà descendues à 15 h 30, sauf qu'à ce moment-là personne ne désirait quitter la réunion, mais à 16 h 10, si! Les mains se dirigent vers le bas de la jambe quand une personne éprouve le besoin de se déplacer. Le tibia et le mollet gauche sont sollicités lorsque, d'une manière ou d'une autre, il faut aller plus vite, accélérer le mouvement.




À gauche: «Il faudrait que j'aille vers...»

À droite: «Il faudrait que j'aille vers... discrètement.»

Le cerveau envoie davantage de sang dans la zone du mollet et du tibia, produisant des vasodilatations lorsqu'il faut agir ou aller plus vite. Et si il y a démangeaison c'est parce que rien ne se passe, que la personne ne bouge pas alors qu'elle devrait s'activer.

Sur la face arrière, la difficulté concrète demande à être contournée dans l'espace et

psychologiquement. Sur la seconde image, l'homme regarde une de ses collègues tout en se grattant l'arrière du mollet gauche. La main gauche passe au niveau de l'entrejambe plutôt que de contourner le corps par la droite. Il donne à penser qu'il trouve la relation plutôt sympathique et ne verrait sans doute pas d'un mauvais œil un rapprochement plus définitif. Les impulsions qui ont déclenché son désir de se gratter ne sont pas perçues consciemment. En revanche, elles émergeront à sa conscience soit au terme d'un peu d'introspection, soit très naturellement dans le processus de réflexion.

Du tibia gauche au droit, la situation n'est pas radicalement différente.




À gauche: «Il faudrait que j'aille vers...»

À droite: «Je dois me sauver!»

Lorsque la main se pose sur le tibia droit, l'intérêt à agir est plus froid, moins affectif que sur le gauche. La personne sur la photo de droite utilise une stratégie rapide et concrète pour ne pas perdre de temps. Elle n'est d'ailleurs pas entièrement consciente qu'elle se gratte avec l'autre jambe, trop occupée à penser à se sauver. L'énergie du haut du corps peut continuer à être utilisée

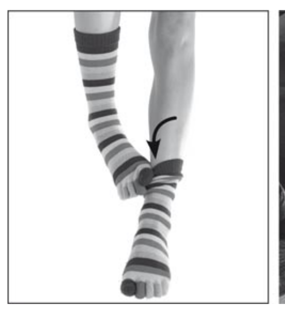
à d'autres fins pendant qu'une jambe gratte l'autre. Ce mouvement homéostatique économise l'énergie.

Les chevilles pour changer concrètement de direction

Les chevilles sont les seules articulations de la jambe qui permettent à la fois un mouvement de haut en bas et latéral. Elles sont sollicitées lorsque sont évoqués les changements de direction concrets. Reliées plus directement que d'autres parties de notre corps à la génitalité, elles sont également l'une des rares parties du corps dont le mouvement est très souvent sexué[8].

La cheville gauche unit le tibia, le mollet et le pied, elle est indispensable pour marcher et «ne pas perdre pied». Lorsque la main rejoint sa face interne, l'être humain exprime qu'il est aux prises avec un désir concret de

changement de direction, qu'il a la volonté de se rapprocher.





À gauche: «J'ai envie de me rapprocher physiquement!»

À droite: «Je voudrais me rapprocher discrètement.»

Une personne qui se gratte l'arrière de la cheville pense, en substance: «Je ferais volontiers changer la direction de nos rapports pour me rapprocher de vous» mais le

geste est davantage caché. Elle a fortement et concrètement envie de ce rapprochement, qui a parfois un caractère sexuel. Plus l'angle du pied est ouvert, plus le désir d'ouverture est réel.

La signification de: «faire prendre une autre direction» est différente de la cheville gauche à la droite. Si la main se pose sur la cheville droite, la relation sera davantage rationnelle, logique. Le climat de vigilance plus réel.





À gauche: «Nous devons nous y prendre autrement pour avancer.»

À droite: «Il faut que je trouve une échappatoire!»

Lorsque la cheville droite est sollicitée, la relation est placée dans une atmosphère d'inconnu.

Sur la face arrière externe de la cheville, une microdémangeaison est ressentie lorsque le changement de direction imposé à la situation ou à la relation pousse à se retirer, à se sauver.

Les microdémangeaisons sont, sur le corps, la voie de l'émotion réprimée.

Grâce aux microdémangeaisons, les tensions émotionnelles sont gérées et le corps retrouve son homéostasie.

Les bras sont sollicités s'il est question d'action physique, d'intervention concrète.

Les tensions émotionnelles liées à la flexibilité face aux changements de direction naissent dans les articulations.

Les jambes sont l'outil fonctionnel utilisé par l'être humain pour se rapprocher ou partir.

---

1. Les sourcils bougent lorsque nous communiquons nos émotions, mais ils le font la plupart du temps en lien avec les épaules, qui renforcent leurs messages. C'est si vrai que dans les situations d'apraxie, lorsqu'une atteinte neurologique rend les mouvements difficiles, une per-

sonne à qui l'on demande de lever les épaules peut lever les sourcils sans que ses épaules bougent! Cf. Lebrun, Y. «Apraxie de la parole et apraxie bucco-faciale», dans Le Gall, D. et G. Aubin, *L'apraxie,* Marseille, Solal, 2004.

2. Cf. Hubel, D. et M. Livingstone (1987).

3. Ce qui n'est d'ailleurs pas sans susciter un certain nombre de questions théoriques chez les chercheurs qui ont observé ce phénomène, notamment celle-ci: que reste-t-il de notre liberté d'action si nous nous mettons en action avant même d'avoir conscience d'agir? Notre liberté se résume-t-elle simplement au fait d'être capables d'arrêter l'action? Dans ces conditions, pouvons-nous encore faire des choix véritablement libres? (Cf. Libet, 2004). Ce casse-tête théorique apporte en revanche un certain nombre de pistes pour lire les microdémangeaisons. Elles seraient la trace sur le corps de l'action inhibée.

4. Cf. Souzenelle de, A. (1991).

5. Tucker, D. M. et P. A. Williamson (1991), *op. cit.*

6. Cf. Witling, Werner, *op. cit.*

7. Est-ce d'ailleurs un hasard si le rapport au langage parlé est davantage situé dans l'hémisphère gauche et si le poignet droit est plus mobile que le gauche (Kimura, D. et C. A. Humphrys, 1981)? Si cette affirmation est vraie en ce qui concerne les mouvements conscients (réalisés sur ordre), elle ne l'est pas pour ceux qui sont inconscients (miconscients), réalisés hors de notre attention, parce que ce ne sont alors pas les mêmes aires du cerveau qui travaillent.

8. Les acupuncteurs savent, par exemple, qu'un point particulier de la cheville ne doit pas être touché sous prétexte de provoquer l'accouchement de la femme enceinte. Les réflexologues sont également très vigilants.

CHAPITRE 13

Prendre en mains

Avec un peu de recul, on peut dire que ce récit retrace le périple du néocortex et du système émotionnel ligués l'un contre l'autre sur le terrain du corps. Le néocortex voudrait que la vie passe sans soubresauts. Dans cette perspective, il étouffe les émotions fortes. Mais les émotions sont dans le cerveau depuis des millions d'années. Il n'est pas question pour elles d'en être délogées. À coups de déplacements de rides, de battements de cœur et autres «gratouillis», elles organisent une

résistance active face au néocortex. Elles se propagent dans les mains rendues moites et suintantes. Le néocortex ordonne bien aux mains de faire barrage aux émotions en revenant l'une dans l'autre et en ne bougeant plus, mais c'est toujours trop tard, les émotions ont déjà laissé sur les mains les traces visibles de leur esprit frondeur...

Pince, tranchant de la main ou bout des doigts

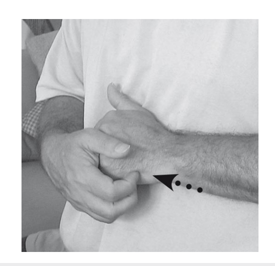
Il est l'heure de «prendre en mains» concrètement. Le cerveau donne l'ordre au corps, aux mains en l'occurrence, d'intervenir, mais il arrive que les besoins d'une personne se heurtent à ceux de ses partenaires. Face au désir de prendre en charge la décoration de la maison, l'ordonnancement des pièces d'un dossier ou l'organisation des vacances, par exemple, rien ne dit que le collègue, le partenaire ou

le conjoint n’ait pas lui aussi envie de «prendre» en charge. Le besoin arrêté est lisible.



Pince gauche: «J’ai envie de prendre en charge moi-même.» (Réaction spontanée.)

Pince droite: «Je dois prendre en charge!»



Tranchant de la main gauche: «J'aimerais qu'on me demande de le faire.»

Tranchant de la main droite: «Il faut que je m'en occupe sans me mettre en avant.»

Une personne ressent une microdémangeaison à la pince de la main droite lorsqu'elle doit agir concrètement mais qu'elle n'ose pas s'engager. Si la microdémangeaison se situe à la pince de la main gauche, la situation est plus émotionnelle.

Lorsque c'est le tranchant de la main qui est gratté, le poignet est moins fluide, il est retenu contre le corps. La personne voudrait

agir concrètement sans se mettre en avant et est davantage soucieuse de discrétion.

Il arrive aussi que ce soit aux jointures des doigts que des picotements se fassent sentir. La main se referme alors comme pour donner un coup de poing. Les jointures sont osseuses et dures, et il y a toujours beaucoup d'âpreté lorsqu'elles sont touchées ou grattées, quelle que soit par ailleurs la main considérée.

Si la démangeaison est ressentie au bout des doigts, la personne est pressée de mettre en œuvre ce qui est évoqué. Ne dit-on pas d'ailleurs: «Ca me brûle les doigts de le faire»?

La nature de la motivation est le critère principal de distinction entre la main gauche et la droite. Impulsion, spontanéité et désir de faire sont maîtres d'œuvre en ce qui concerne la main gauche, tandis que la volonté, le besoin et la nécessité le sont lorsque c'est

la droite. Le contexte est généralement plus positif lorsque la main gauche intervient.

Les paumes seront grattées chaque fois qu'une pensée plus personnelle, plus intime, plus cachée traverse l'être. La personne ne veut alors pas montrer son désir d'intervenir. Ce phénomène inconscient peut émerger à la conscience au terme d'un peu d'introspection.

Les cercles successifs de découverte du monde à travers cinq doigts

La symbolique des doigts n'est pas liée au langage verbal. Les bébés, par exemple, s'ils ne peuvent pas atteindre les objets qu'ils voudraient prendre, se grattent exactement comme les adultes, à un âge où ils ne sont pas encore capables de recourir au langage verbal pour communiquer leurs besoins. Les grands singes se grattent comme les êtres

humains. Ce n'est pas, là non plus, le langage verbal qui conduit vers une partie du corps ou une autre. Enfin, les bandes vidéo de peuples sans écriture ramenées par des chercheurs et disponibles à l'observation nous ont convaincus de l'universalité des microdémangeaisons. Là encore, nous sommes obligés d'admettre que des phénomènes plus universels que ceux liés à une culture dépendante de son mode d'expression sont en vigueur.

La découverte de ses doigts par l'enfant apporte quelques indications riches sur leur rôle dans la communication. L'enfant découvre ses doigts les uns après les autres au rythme où il investit le monde. Ils apparaissent d'ailleurs très tard dans ses dessins[1].

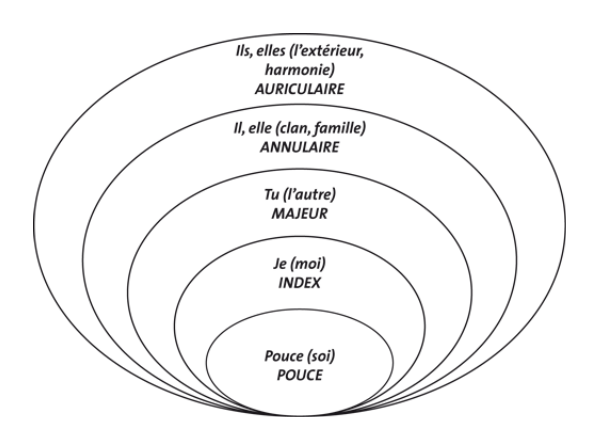
L'index, qui lui permet d'être le maître de ses propres actions, de prendre, de désigner, de dire «je» est découvert en premier, et ce, universellement. L'enfant le pointe lorsqu'il est sur le point d'employer

ses premiers mots structurés[2]. À côté de lui, le majeur correspond au deuxième temps de la relation. L'enfant prend conscience qu'à côté de «je» (l'index), il y a l'autre (le majeur). Ensuite, après «je» et «l'autre», le troisième cercle qui apparaîtra dans l'esprit de l'enfant, au niveau de l'annulaire, est le premier groupe structuré: la famille. L'auriculaire est le doigt le plus à l'extérieur de la main, il fait donc le lien avec l'extérieur. Chez les adultes, il est gratté lorsque l'harmonie avec l'extérieur est remise en question. Dans cette rencontre de l'espace et du corps dans la main n'oublions pas le doigt le plus utile de tous, celui qui est opposé, par sa topographie, aux quatre autres: le pouce. Il n'a pas le même statut que les autres doigts. Il est en fait le prolongement du bras. Il est le «soi», tout simplement. L'enfant le retrouve naturellement au cours de sa vie intra-utérine et le suce déjà dans le ventre de sa mère. Chez le chien, pour qui la conscience de soi n'existe pas, le pouce ne se distingue

pas dans la patte. Par contre chez le singe, qui possède une véritable conscience de soi[3], les pouces sont articulés à part entière et opposés aux doigts.

Le développement cérébro-moteur de l'enfant invite à penser que la découverte de chaque doigt correspond à celle d'une dimension concentrique supplémentaire de sa propre existence. Ce processus se met en œuvre dans la découverte du corps en lien avec l'espace. La relation aux autres est questionnée chaque fois qu'une action a lieu autour des doigts.

LA DÉCOUVERTE DES DOIGTS ET DU MONDE



Le pouce: le premier cercle relationnel

Le pouce est indispensable pour prendre. Les microdémangeaisons du pouce ressemblent beaucoup à celles de la pince. Lorsqu'il est le seul doigt impliqué et que l'index est laissé à l'écart, il y a désir d'intervenir sans chercher à se mettre en avant. C'est le cas, par exemple, de la personne qui, lors d'un apéritif avec des amis, désire prendre le dernier petit canapé au saumon sans que tout le monde la voie, et qui se gratte le pouce inconsciemment. Elle n'a pas vraiment envie de se mettre en avant.

L'attitude consistant à faire disparaître un doigt dans l'autre main est plus intéressante encore puisque le doigt représente la dimension de nous-mêmes que nous cherchons à faire disparaître, rien de moins.

La personne sur cette bande vidéo cherche à se faire oublier.

Les doigts cachés témoignent inconsciemment de la volonté de se protéger. La personne met dans sa main la partie d'elle qu'elle désire dissimuler. Je vous mets au défi de trouver quelqu'un qui puisse décrire fièrement ses réalisations en adoptant cette attitude corporelle[4]...

Le bébé découvre son corps en commençant par les éléments les plus proches pour aller ensuite vers les plus éloignés. Il découvre d'ailleurs son environnement à la vitesse où il prend conscience des détails de son corps. Ces premières empreintes subsistent et se renforcent la vie durant. Ici, nous mettons en relation le corps avec l'espace qui l'environne. Dans ce contexte, une personne peut se gratter un doigt lorsqu'elle

désire agir, intervenir positivement ou négativement en se projetant de manière relationnelle concrète, mais elle peut aussi cacher, enserrer ou agripper un doigt avec l'autre main lorsqu'elle cherche à protéger ou à cacher une dimension de la relation qu'elle ne tient pas à faire partager à son entourage. Cela est vrai pour chacun des doigts.

L'index: le deuxième cercle relationnel

L'index est le doigt de l'affirmation, celui avec lequel quelqu'un qui veut «prendre» la parole se met en avant. Ce comportement n'est pas acquis. Il s'affirme chez l'enfant qui désigne un objet avant même de se mettre à parler. Le singe montre lui aussi ce qu'il désire l'index pointé et ne parle pas lui non plus.




À gauche: «Je dois intervenir!»

À droite: L’index pointe lorsque l’on cherche à se mettre en avant. Cette réalité est universelle.

Chaque fois qu’une personne ressent une microdémangeaison à l’index ou qu’elle le met en avant, comme sur les photos ci-dessus, c’est qu’elle a quelque chose à dire et désire intervenir.

Lorsque l’index gauche est enserré, c’est la spontanéité qui est retenue. Lorsque c’est l’index droit, la personne voudrait s’avancer, dire «je» de manière plus affirmée.

Lors d'une microdémangeaison, le doigt a tendance à se tendre et dans près de 80% des cas, lorsque c'est l'index, il se dresse dans l'espace plutôt qu'il ne s'abaisse, traduisant ainsi la volonté d'une personne de rester dominante dans l'échange[5]. Les grands singes se grattent l'index lorsqu'il est question de hiérarchie et de dominance[6]...

Si l'index est caché, la situation est complètement différente.



«J'espère qu'on ne me demandera pas mon avis!»

Cette personne cache l'index d'une de ses mains lorsqu'elle espère ne pas avoir à

intervenir. Le doigt qui d'ordinaire dit «je» tente de disparaître.

Le majeur: le troisième cercle relationnel

Avec les mains, il s'agit toujours de prendre concrètement. Il y a cent façons de le faire. Celui qui «prend» la route n'utilise pas les mêmes connexions cérébrales que celui qui «prend» un verre ou celui qui «prend» son amant (e), parce qu'il en est «é... pris».

Les bandes vidéo où l'on voit des gens se gratter le majeur montrent des problématiques ayant à avoir avec la relation intime, le désir de «prendre» physiquement, sexuellement, souvent comme s'il s'agissait de prendre le contrôle de l'autre. La main permet en effet de contrôler ce que l'on prend. Si l'index permet de dire «je» de manière générale, le majeur permet de le dire

dans toutes les situations où l'on retrouve une relation d'ordre duale ou intime.



«Protégeons cette relation!»

Le majeur renvoie à la relation duale de proximité. Le doigt caché (la relation) est protégé par la main controlatérale.

La main a tendance à prendre le doigt qu'elle cache pour le protéger. Par exemple, une femme demande à un de ses amis des nouvelles de son épouse: «Et Jenny, ça va?» En le voyant tout à coup cacher son majeur,

elle comprend qu'il ne tient pas à évoquer ce sujet d'ordre intime avec elle.

L'annulaire: le quatrième cercle relationnel

L'annulaire est le doigt du groupe, la quatrième façon de dire «je» et d'entrer en rapport avec le monde; il symbolise le clan. C'est celui où est glissée l'alliance, symbole que la relation entre deux êtres devient une réalité sociale. Lorsqu'il y a microdémangeaison à cet endroit, le lien au groupe est interrogé. Face au désir ou au besoin de créer davantage de lien, de le bonifier, elle est ressentie à l'annulaire gauche, tandis que face à la relation menacée, elle est ressentie à l'annulaire droit.

L'annulaire peut lui aussi être caché par l'autre main lorsque, plutôt que de se mettre en avant et d'intervenir, il convient de protéger, de cacher et de garder pour soi.



«Protégeons le groupe!»

Si c'est l'annulaire de la main gauche qui est caché, c'est que la personne ne veut pas parler de sa famille, de son clan intime, qu'elle considère que ces sujets ne regardent pas les autres. Ses réticences renvoient davantage à une forme de pudeur, de réserve.

Si c'est l'annulaire de la main droite qui se retrouve prisonnier, la situation est plus négative et la défense de son monde plus réelle.

Ici, Fidel Castro parle de sa relation avec Che Guevara. Dans ce qu'il dit, des choses n'ont sans doute pas à être connues du monde extérieur, elles appartiennent aux

deux hommes et la main se referme comme pour protéger le secret du pacte social passé entre eux.

L’auriculaire: le dernier cercle relationnel

L’auriculaire, qui est le doigt situé le plus à l’extérieur de la main, est gratté lorsqu’une condition de l’harmonie avec l’environnement, le lien le plus vaste, n’est pas respectée.

Une microdémangeaison à l’auriculaire gauche signifie qu’il y a désir de modifier spontanément l’ordonnancement des choses pour davantage d’harmonie, tandis qu’au droit, au contraire, l’hémisphère gauche, le plus opérationnel pour l’analyse et le contrôle, est interpellé et le renforcement de l’ordre établi est de mise. Dans un cas il s’agit de renforcer l’harmonie, dans l’autre de la défendre.

Il est encore possible que face à l'extérieur, la personne désireuse de se protéger, de garder un équilibre ou des rapports bien ordonnés saisisse un de ses auriculaires dans l'autre main.



«Prémunissons l'harmonie contre l'extérieur.» Cette microfixation est l'expression de nos angoisses, de notre peur que quelque chose se brise.

Lorsque c'est l'auriculaire gauche qui est enserré, la situation est toujours plus positive et bon enfant que lorsque c'est le droit.

Lorsque la main prend la main

Certaines émotions peuvent nous bousculer. Si nous estimons qu'elles ne regardent personne d'autre que nous, nos mains peuvent former une boucle, un bouclier face à l'extérieur. Lorsqu'elles sont l'une dans l'autre, tout notre être fait bloc. Certaines positions témoignent de la fermeture, d'autres ne font qu'introduire de la réserve et tous ces gestes, largement universels, sont inconscients.

Les croisements de mains, différentes facettes de soi

Les mains ne reviennent pas l'une dans l'autre lorsqu'une personne est seule dans son salon, dans le confort de sa vie privée, mais plutôt en présence des autres. La configuration de ses poignets indique la situation hiérarchique de son interlocuteur, elle donne le tempo de la relation. Ils sont soit

verticaux (dressés vers le haut), horizontaux (parallèles au sol) ou descendants (tournés vers le bas). La nature de la relation est exprimée par leur hauteur. Il est possible de se sentir supérieur, égal ou inférieur à l'autre.

Sur ces illustrations, **il faut pour le moment ne tenir compte que de la position des poignets,** et non de celle des mains.

POIGNETS ASCENDANTS



Cette femme projette, à cet instant précis, l'image de quelqu'un de supérieur.

POIGNETS HORIZONTAUX



Cette personne, à ce moment précis, entretient une relation égalitaire avec l'autre.

POIGNETS DESCENDANTS



Cet homme, à ce moment précis, se place dans un état d'infériorité ou un état qui l'empêche de se mettre à l'avant. Ses poignets se cachent en se tournant vers le sol, comme si lui-même devait se cacher.

Les poignets n'ont pas de raison particulière de se dresser. Une personne qui a les poignets ascendants cherche à prendre le dessus dans l'échange. Par exemple, celui

qui cherche à prendre la parole a toujours les poignets érigés vers le ciel, la main ou l'index levé et le rebelle se dresse toujours avec le poing fermé. Cette verticalité signifie qu'ils ne baissent pas la garde. Les poignets se situent au-dessus de l'autre ou cherchent à traduire, inconsciemment, son ascendant *à ce moment précis*. Observez n'importe quelle situation où deux personnes échangent, débattent. S'il y a des différences hiérarchiques entre elles, celle qui a les poignets dressés verticalement montre ou cherche à montrer sa supériorité.

Une personne qui a les poignets horizontaux se situe au niveau de son interlocuteur. Son mouvement naturel la conduit vers lui.

Les poignets peuvent prendre une troisième et dernière direction, celle du sol. La personne signifie ainsi qu'elle est à l'écoute. Si elle prend la parole ce n'est jamais de manière assurée.

Depuis le «courage, fuyons!» bien connu des anxieux, jusqu'à la stratégie napoléonienne qui dit que la meilleure défense est d'attaquer, la configuration des mains, tout à coup éprises l'une de l'autre, est un bon indicateur des méthodes de communication inconscientes.

Certaines personnes privilégient quelques croisements de mains, simplement parce qu'ils leur permettent de se sentir davantage dans leur corps. Derrière les états du corps, il y a ceux de la pensée. Lorsque des pensées sont récurrentes, les gestes deviennent à leur tour répétitifs.

Les mains fermées l'une dans l'autre: «Je protège ce que je représente»

Savoir que l'on pourra revenir sur ses bases à tout moment est la condition d'un échange satisfaisant. La fabrication d'une bulle avec

les bras dans laquelle nous pouvons nous recentrer participe à ce processus. Cette boucle permet de se sentir confortable dans les situations de stress. Différentes variantes de ce geste traduisent autant d'états d'esprit.

Les doigts croisés

Une personne dont les mains sont entrelacées et les poignets verticaux se sent forte. Son ascendance parle à travers les messages du corps.

DOIGTS CROISÉS ET POIGNETS ASCENDANTS





À gauche: «Je suis dominant et ma position est établie.»

À droite: «Je suis dominante, sur mes positions, mais je ne suis pas inflexible.»

Les doigts sont entrelacés, indiquant une fermeture et du stress.

Les poignets sont ascendants, ils se positionnent donc comme dominants.

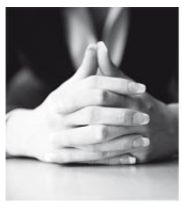
Un de leurs poignets est cassé, inscrivant une flexibilité dans l'échange.

Il arrive que l'index traverse la main. La personne affirme alors son autorité. Les index sont érigés vers le ciel.

Lorsque les poignets sont horizontaux, le statut d'autorité s'est mué en lien plus égalitaire. C'est le stress qui conduit les mains l'une dans l'autre.

Lorsque l'atmosphère se détend, le corps fait de même. Les poignets à la verticale s'assouplissent et retrouvent une position horizontale. Une personne dont les mains sont ainsi l'une dans l'autre à l'horizontale avec les doigts entrecroisés se place dans une bulle. Cette position, que l'on observe souvent en début de réunion dans

le monde professionnel, traduit un désir d'échanger et de s'ouvrir, mais les gens en prennent une autre dès qu'ils se mettent à parler pour ne plus la reprendre ensuite. S'ils le font ou qu'ils restent dans cette position alors qu'ils parlent, c'est qu'ils disposent d'informations qu'ils ne désirent pas livrer à leurs interlocuteurs. Ils ne sont pas dans une logique d'échange mais dans une dynamique de débat contradictoire.





1. «Nous sommes dans un rapport égalitaire. Je suis stressé.»

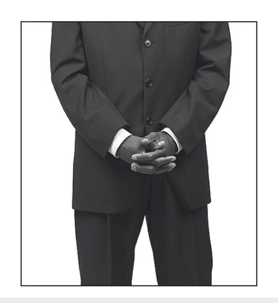
2. Désir d'avancer.

3. «J'ai quelque chose à dire ou à défendre». Atmosphère de confrontation.

Plus les mains sont serrées l'une dans l'autre et plus le mal-être est important.

Lorsque les poignets sont descendants, le même stress subsiste. La personne attend que l'autre prenne en mains la situation. Le corps fait bloc avec les mains et s'avance.

MAINS FERMÉES ET POIGNETS DESCENDANTS



«Vous pouvez y aller, je ne me mettrai pas en avant.»

Cet homme est d'un rang hiérarchique inférieur à son interlocuteur. C'est l'une des rares positions de mains fermées dépourvue d'agressivité.

La personne qui se tient dans cette position ne prend pas la direction de l'échange mais attend que l'autre le fasse. Elle est souvent debout. Chez les personnes assises, on l'observe dans le cabinet du médecin ou du spécialiste, quel qu'il soit, dans l'attente des résultats d'une analyse, d'un travail ou d'une étude.

Avec un doigt d'agressivité: les doigts pointés

Il arrive fréquemment, dans les échanges houleux, que les doigts se tendent à l'intérieur des mains. Cette attitude se remarque dans des scènes où le niveau sonore est très élevé et où le désaccord s'exprime sans retenue.

MAINS FERMÉES ET DOIGTS POINTÉS



«Permettez-moi de me méfier de vous!»

Cet homme est certain de son fait et il a quelque chose à dire dans une ambiance générale conflictuelle. Les doigts tendus en position horizontale, comme s'ils étaient hérissés, expriment l'agressivité.

Les doigts tendus montrent plus d'agressivité que ceux qui sont pliés. Les mains sont alors comme des porcs-épics

dont les aiguilles acérées peuvent blesser, simplement pour se protéger. Ci-dessus, un homme politique américain défend son bilan face à une journaliste acerbe, après avoir perdu une élection.

Les doigts croisés retournés

Il arrive que les doigts soient tournés vers l'intérieur, leurs bouts reviennent alors vers le centre du corps.



«Je suis partagé et je vais devoir trancher.»

La personne doute de son choix. C'est à elle de décider mais elle s'interroge sur ses responsabilités. Elle n'est pas encore prête à

confier sa décision parce qu'elle ne sait pas ce qu'elle veut.



«Je suis partagé. Pour le moment je garde ma décision pour moi.»

Ce geste exprime de la culpabilité ou un mal-être. La personne hésite entre deux alternatives. Si vous pouviez l'entendre, elle dirait des choses comme: «Oui, je suis d'accord, mais d'un autre côté...» Elle est face à un dilemme.



«Ma position est ambiguë et je vais vous dire pourquoi.»

Dans cette situation, le corps a tendance à se contorsionner. La personne, impuissante, est vraiment désolée. Ses épaules remontent, ses paumes font le mouvement d'aller vers son interlocuteur. Elle voudrait lui dire ce qu'elle a sur le cœur, se confier à lui.

En situation de négociation, si les bouts de vos doigts sont tournés vers l'autre, c'est qu'il est en train de vous convaincre. Si c'est votre interlocuteur qui se trouve dans cette position, il est en train d'être gagné à votre cause... en partie, en tous les cas.

Les mains en V: «Je protège ce que je sais»

La personne qui pense avoir des compétences que les autres n'ont pas va placer les mains l'une contre l'autre et montrer le ciel avec ses doigts.

MAINS EN V ASCENDANTES





«Je sais et je vais vous l'expliquer!»

Ces hommes font inconsciemment prendre la forme d'une pyramide à leurs mains, ils se croient plus compétents que les autres et désirent le montrer. Dans cette position, ils semblent très doctes.

Cette position ne traduit pas le partage. La personne SAIT et elle répond si on lui pose des questions, mais elle n'attend rien de ses interlocuteurs. Au contraire, c'est elle qui compte les faire bénéficier, à petites doses, de son savoir. Ses bras ne s'agitent pas dans leur direction. C'est, par exemple, la position du prêtre en chaire qui a la mission de livrer la parole de Dieu. Il est le dépositaire d'une tâche d'importance et il le traduit ainsi. Dans cette position, les gens sont toujours calmes et sereins, détenteurs à bon compte de la pierre philosophale.

Dans l'image de droite, un financier parle de sa vie et de sa réussite sociale. Il est

investi de la mission d'expliquer comment on peut se distinguer aux yeux des autres.

Si les poignets sont horizontaux, la personne se met à la hauteur de l'autre, la notion d'équipe apparaît, le désir de chercher des solutions ensemble également.

MAINS EN V HORIZONTALES





«Avançons en lien, partageons ensemble.»

Ces personnes ont les poignets horizontaux, elles ne sont plus seules. Elles vont faire, ou proposent de faire quelque chose avec l'autre, leurs mains se mettent à sa hauteur.

Sur la photo de droite, un ministre de l'immigration discute avec un groupe d'immigrés «librement», dans la rue, un lendemain d'émeutes causées par des problèmes raciaux. En position d'autorité statutaire, il est celui qui sait mais il n'a pas à dicter de choix. Les deux parties échangent ensemble dans une dynamique égalitaire. Les présentateurs de télévision emploient fréquemment ce geste, semblant dire: «Je sais, mais je ne suis pas là pour me mettre en avant, nous partageons ensemble l'information.»

Lorsque les poignets sont descendants, la personne semble dire: «Surtout ne me de-

mandez pas de me mettre en avant car je ne peux pas. Elle est bien consciente d’être, d’une certaine manière, le centre d’attraction. Sans cela elle n’aurait pas les mains en V, mais en même temps elle est impuissante ou incapable d’être le leader dans la situation présente. Paradoxalement, cette position est souvent celle des leaders naturels placés dans des situations où ils ne peuvent pas s’affirmer.

MAINS EN V DESCENDANTES





«Je ne peux pas me mettre en avant.»

Ces personnes ont le sentiment d'être centrales dans l'échange mais ne peuvent absolument pas se mettre en avant.

Les mains jointes: «Je protège ce que je choisis»

Lorsqu'une personne a les mains jointes, celles-ci exercent une pression l'une contre l'autre qui correspond à la pression qui est dans sa tête. L'intention sera différente selon la configuration des poignets et ce geste aura des significations différentes selon la zone corporelle où il sera réalisé.

MAINS JOINTES ASCENDANTES





À gauche:«Il faut que je tranche!»

À droite: «Je dois trancher, comment vais-je l'annoncer?»

Ces personnes doivent prendre une décision. Elles vont le faire de manière assez dure, au détriment de l'autre.

Celle de droite porte ses mains devant sa bouche parce qu'elle va devoir parler.

Une personne joint les mains à l'horizontale lorsqu'elle est gênée et qu'elle va devoir choisir, décider. Elle se recentre, soupèse le pour et le contre. Cette attitude est plus souvent observée lorsque l'ambiance est tendue. Si le geste est réalisé de bas en haut et de haut en bas les doigts tendus, l'échange semble cordial, mais la situation traduit souvent un conflit souterrain.




MAINS JOINTES HORIZONTALES

À gauche: «J'aimerais que vous compreniez ce que je cherche à dire.»

Ces personnes essaient de faire comprendre à leurs interlocuteurs qu'elles doivent prendre une décision, tout en restant en lien avec eux.

MAINS JOINTES DESCENDANTES

À droite: Laissez-moi ne pas me mettre en avant.

Les personnes cherchent, le plus souvent, à se cacher derrière leurs mains.

Plus les poignets seront bas, moins la personne cherchera à se mettre en avant. Des choix vont devoir être faits et la décision ne dépend pas d'elle. Ses index partent vers le sol. Les mains, généralement entre les cuisses fermées, seront de ce fait cachées.

Les mains lavées: «Je cherche ma place»

Des expériences faites en psychologie montrent que les gens éprouvent le besoin de se laver les mains après avoir fabriqué des mensonges pour les besoins d'une expérience! Mais les mains sont aussi lavées dans l'espace sans qu'elles soient sales! Les mouvements dans l'air sont alors les mêmes que ceux effectués sous un robinet.

Si les poignets sont ascendants, c'est que la personne qui se lave les mains est dominante dans l'échange. Elle a une nouvelle difficile à annoncer, et elle ne sait pas comment s'y prendre, d'autant que le message est négatif.



Cette séquence de photos de mains lavées ascendantes se déroule sur deux secondes.

Ici, il est demandé à un journaliste ce qu'il pense de l'argot à la radio. Désireux de défendre ses collaborateurs au parler argotique, il est assez mal à l'aise et répond en se «lavant les mains», elles glissent l'une dans l'autre comme deux couleuvres. Il cherche, en effectuant ce geste, une manière de détourner la question pour faire une réponse correcte. Cette séquence de photos se termine par des doigts hérissés en direction de l'interlocuteur. C'est le signe qu'au-delà des mains lavées, détachées, son état d'esprit est chargé de mal-être et d'agressivité.

Ce geste peut aussi se faire entre les jambes. Lors d'interrogatoires d'enquête, des mains lavées descendantes se donnent à voir chez les coupables (qui mentent) et non chez les innocents... Leurs mains descendent vers le bas et se cachent parce qu'ils sont loin d'être dominants. Ils frottent vigoureusement leurs mains l'une contre l'autre à la recherche d'une échappatoire. Attention nous ne sommes pas en train de dire que ce geste est celui d'un coupable, mais plutôt celui d'une personne mal à l'aise qui ne sait pas comment répondre à un interlocuteur dominant.

- Les mains reviennent l'une dans l'autre lorsque l'on cherche à créer une distance.

- La nature de cette distance est lisible à la configuration des mains.
- Chaque doigt a un rôle fonctionnel spécifique. Il est enserré par l'autre main lorsque des préoccupations liées à sa fonction symbolique sont rencontrées.

---

1. À l'âge de huit ans, seulement 31% des enfants dessinent les doigts de leurs «bonhommes». Ada Abraham décrit ainsi les travaux de Terman dans *Le dessin d'une personne, op. cit.*

2. Cf. Cyrulnik, Boris (1989).

3. Suarez et Gallup ont montré, en 1981, que les orangs-outans, contrairement aux gorilles, étaient capables comme les chimpanzés de passer le test du miroir.

4. C'est le principe de la falsifiabilité (ou réfutabilité). Il s'agit de trouver des exemples visuels qui puissent contredire la théorie pour la réfuter.

5. Lors d'une observation dans un environnement professionnel, une personne se grattait l'index droit alors qu'un de ses collaborateurs était félicité par le chef d'entreprise. Elle semblait (à d'autres items d'émotion hypertonique gardée pour soi) craindre que celui-ci prenne une place symbolique trop conséquente dans le cœur... ou la raison de son entourage.

6. Un gorille dont la dominance est contestée par un homme est filmé, lors d'une expérimentation, se grattant l'index droit. Voir Lachance, Sylvie. *Enregistrement, Zoo de Granby*, Montréal, 2006.

TROISIÈME PARTIE

Lorsque le corps pense tout haut

«Ma suggestion ne revient pas à dire que l'esprit est situé dans le corps. J'affirme simplement que le corps fournit au cerveau davantage que ses moyens d'existence et que la modulation de ses activités. Il fournit un contenu faisant inté-

gralement partie du fonctionnement normal.»

Antonio Damasio
L'erreur de Descartes

«Je meus les objets extérieurs à l'aide de mon propre corps (...) Mais je le meus lui directement, je ne le trouve pas en un point de l'espace objectif pour le mener en un autre, je n'ai pas besoin de le chercher. Il est déjà avec moi»

Maurice Merleau-Ponty
Phénoménologie de la perception

L'être humain est un être d'émotion. Sociable, il réprime celles qu'il ne veut pas transmettre et que le regard du spécialiste intercepte tout de même au détour d'une

microdémangeaison ou d'une dissymétrie quelconque des traits. Mais elles ne sont pas toutes destinées à être réprimées. Certaines d'entre elles, au contraire, vont même être amplifiées, et là encore grâce au langage corporel. Le rôle des gestes est d'aider les émotions sociables à émerger, de les mettre en évidence. Nous ne parlons plus ici des gestes sur le visage ou le corps, de tous ces moments où la main, au service du corps, vient soulager une microdémangeaison avant de revenir penaude dans l'autre main. Non, nous parlons ici des gestes amples, de ceux qui vont permettre à l'être humain d'affirmer toute son humanité.

Les gestes parlent, ils parlent tant qu'ils disent bien davantage que les mots, en les précisant. C'est la loi du succès. La personne veut être comprise et elle le sera au-delà de ses espérances.

CHAPITRE 14

La gestuelle a elle aussi connu son big-bang

Les gestes ont une fonction, celle d'appuyer les propos. Ils mettent de la conviction dans l'échange et facilitent le rapprochement avec l'autre. Mais d'abord pourquoi et comment sont-ils apparus? Tant que leur origine n'aura pas été élucidée, il sera

inutile de chercher à comprendre ce qu'ils disent sans le savoir...

Qui aurait parié sur la longévité du geste?

Un jour, le langage parlé est apparu, et ce jour-là qui aurait parié sur la longévité du geste? Contre toute attente, les gestes, qui auraient dû disparaître avec l'apparition des mots, vont au contraire se mettre à proliférer!

Les gestes auraient dû disparaître puisque leur fonction première est de décrire. À partir du moment où le langage parlé est apparu et qu'il a décrit la réalité avec une précision inégalée, les gestes auraient dû être remplacés par les nouveaux instruments du progrès: les mots. Or, regardez autour de vous. Force est de reconnaître que ça ne s'est pas passé comme cela. La main se déplace, en situation de communication, environ toutes les six secondes, ce qui signifie qu'elle

effectue environ 10 gestes à la minute si le climat est d'une intensité émotionnelle moyenne. Une personne qui est pendant trois heures par jour en situation d'échange verbal et qui vivra pendant 75 ans fera près de 40 millions de gestes inconscients dans sa vie! Ces gestes racontent la vie de l'inconscient. D'une certaine manière, ils sont toute sa vie. C'est une manne considérable ignorée et son décodage est crucial.

Les gestes n'ont pas disparu parce que leur fonction n'est pas de remplacer les mots! Ils ne les ont pas remplacés pour trois raisons principales:

1. les mots n'ont pas été assez nombreux pour supplanter les gestes du jour au lendemain. Il a dû en falloir des grognements avant d'aboutir à un: «Il est possible qu'il pleuve aujourd'hui!» bien articulé. Durant des siècles, les gestes et les paroles se

sont acculturés et ont existé ensemble, conjointement;

2. les mots n'ont pas remplacé les gestes en raison de la pertinence du langage du corps. Une personne qui dit: «Il est possible qu'il pleuve aujourd'hui!» peut sourire et ainsi attester qu'il était temps pour les récoltes, ou encore faire des gestes rapides, exprimant la nécessité de se protéger de l'averse, à moins que ses bras, face au mauvais temps, ne tombent de lassitude. Bref, le langage du corps est indispensable pour apporter des nuances, des subtilités, et pour cette raison non seulement les gestes n'ont pas disparu, mais ils ne disparaîtront pas. Leur rôle va même s'élaborer;
3. les gestes sont indispensables à la parole en situation d'échange et nous permettent de nous synchroniser avec nos interlocuteurs. C'est in-

conscient mais nécessaire. Les enfants nés aveugles font des gestes. Ils n'ont pourtant jamais eu l'occasion de voir quelqu'un en faire.

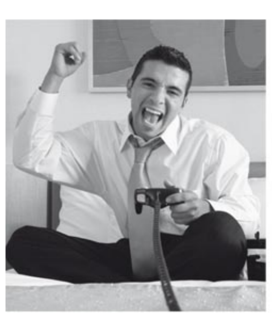
Aussi étonnant que cela puisse paraître, le geste que l'on fait en disant: «Passe-moi le sel!» est inscrit dans notre patrimoine génétique!

Les gestes actuels se sont inscrits en trois temps dans le cerveau. Faisons le tour du propriétaire.

La première génération: les protogestes de dominance et de partage

Les premiers gestes ont sans doute permis d'inscrire la hiérarchie dans le groupe. C'est en se faisant reconnaître comme dominants que les êtres humains, et avant eux les grands singes, et avant eux les petits singes...

se sont fait reconnaître tout court. Le fait de se dresser pour inscrire sa dominance et de se relever pour être au-dessus sont des attitudes repérables autant chez les singes que chez l'enfant. Il est intéressant de voir que la joie procurée par le fait de «gagner», et donc de «battre» quelqu'un, s'accompagne de gestes de redressement. Ceux-ci font partie du patrimoine génétique. Ils sont faits sans avoir été réellement appris.





Dans toutes les attitudes de victoire, le corps grandit. Ces attitudes sont plus ancestrales que l'homme moderne.

Les grands singes lèvent les bras avant de frapper le sol pour traduire leur joie. Ces gestes vont ensuite s'épurer pour devenir proprement humains et fonctionner hors des contextes qui les ont vus naître. Par exemple, lorsque quelqu'un prend un verre, plus il respecte celui avec qui il trinque, plus il va trinquer haut[1].

Des attitudes de soumission amenant à se courber, à se faire tout petit, à baisser les yeux sont aussi apparues, formant les premiers mots de l'abécédaire gestuel de l'humanité. Le primate non humain a légué au primate humain l'attitude de dominance. Des centaines de siècles plus tard, celle-ci est encore présente dans son bagage génétique[2]. C'est le dominant qui se permet

de toucher l'autre, comme le chien met la patte sur le congénère qu'il domine. L'homme n'a pas à apprendre cette réalité, il la connaît.




Dans toutes les attitudes de domination, le dominant est celui qui peut se permettre de toucher l'autre.

Certains individus n'aiment pas se faire toucher, souvent parce qu'ils ne sont pas d'accord pour reconnaître la suprématie de l'autre. Ce comportement est hérité du monde animal.

Dans tous les univers codés hiérarchiquement, le toucher est toujours le fait du dominant. En effet, il n'est pas de bon ton qu'une personne au statut hiérarchique inférieur à une autre se permette de la toucher. D'ailleurs, elle ne le fera pas.

Dans ce premier registre d'attitude, un être impose unilatéralement un code de communication à l'autre. Mais des gestes de partage légués par les primates non humains se sont aussi fait jour avant le langage parlé. Le singe désireux d'être épouillé va l'indiquer en posant la main sur la partie du corps qu'il voudrait que son compère épouille. L'être humain reprend ce geste lorsque sa main se pose tendrement sur son corps, conduisant le regard de l'autre à l'endroit où elle s'arrête. Cette stratégie inconsciente de rapprochement est encore un cadeau génétique du primate non humain au *sapiens sapiens*.



Un primate non humain qui veut que son congénère l'épouille va préalablement porter la main sur la partie du corps qu'il voudrait voir épouillée.



Son congénère viendra ensuite l'épouiller.

Chez l'être humain comme chez l'animal, cette stratégie inconsciente mais très réelle a souvent pour but le rapproche-

ment sensuel. La main conduit le regard là où elle désire qu'il aille se poser, sans que les choses aient besoin d'être dites.





À gauche: Cette jeune femme amène le regard sur la chair de son cou.

À droite: Cette femme couvre sa poitrine de la main, amenant du coup le regard où, précisément, il n'aurait pas été directement se poser.

La femme de la photographie de gauche[3] ne pense pas: «Je vais mettre la main sur mon cou pour amener ton regard là où ma chair est la plus tendre!» L’attitude physique est inconsciente[4].

Les premiers protogestes sont des catégories universelles, apparentes dans tout le règne animal. Ils participent aujourd’hui encore des comportements non verbaux, mais d’autres catégories sont apparues à mesure que le cerveau humain se transformait.

La deuxième génération: le geste à l’origine du langage parlé

Pendant très longtemps, la seule thèse sérieuse expliquant le bond intelligent de l’être humain par rapport à son cousin le singe consistait dans l’acquisition de la position verticale. La station debout, pensait-

on, permettait la descente du pharynx et du larynx dans la gorge, rendant possible l'émergence du langage parlé. Mais pour que cette théorie soit vraie, il aurait fallu que l'aire cérébrale du langage apparaisse là où existait auparavant le cri émotionnel du singe. Or, l'aire de la parole ne s'est pas développée à cet endroit. Le bébé qui pleure parce qu'il a faim n'active pas la même zone cérébrale que l'enfant qui dit qu'il a faim. Cri émotionnel et langage ne sont pas liés. La parole humaine est apparue, en réalité, dans la zone cérébrale occupée par la gestuelle chez le grand singe[5]! Parler grâce à un organe est une chose, avoir des choses à dire en est une autre! Le larynx et le pharynx, sans l'intelligence qui donne du sens au langage, ne servent pas à grand-chose[6].

L'hypothèse la plus sérieuse consiste aujourd'hui à penser qu'en se redressant, l'*homo erectus* a rendu ses mains disponibles pour autre chose que le maintien de

l'équilibre[7], et notamment pour l'interaction relationnelle[8]. L'aire du geste se muait en «aire des mots[9]» au rythme où il parvenait à mieux faire comprendre sa «gutturalité» gestuelle.

Les singes communiquent entre eux par des «gestes ritualisés», comme l'épouillage par exemple, et désignent les objets qu'ils veulent obtenir. Leurs mouvements sont impératifs, revendicatifs. Ils n'échangent pas pour le plaisir, comme le font les humains. Les enfants fabriquent, eux, de façon innée, une catégorie de gestes incomprise des singes les plus évolués: ceux de partage, également appelés «gestes déclaratifs». Ils pourront, dès l'âge de quelques mois, pointer du doigt un nuage ou la lune, par exemple, sans autre attente que de partager l'événement[10]. Ces gestes sont le propre de l'Homme.

La distinction claire entre «je» et «tu»

Le langage verbal et le langage du corps sont liés. Le signe est donné que le petit de l'être humain va commencer à parler au moment où son index se dissocie des autres doigts dans la désignation des choses. L'index c'est l'aire gestuelle connexe à celle de la parole. Et de fait, la zone de l'index dominant devient plus chaude juste avant que nous prenions la parole, si nous avons à le faire.





Le bébé montre d'abord de la main (à gauche). Puis un jour son index va se dissocier des autres doigts (à droite). Il sera alors sur la voie de prononcer ses premiers mots structurés.

Les gestes consistant à se désigner «moi», «toi» ont sans doute été à l'origine de l'apparition de nombreux autres, une fois fondée la différence cérébrale entre soi et l'autre. À quatre ans, un enfant découvre la différence entre «je» et «tu». Il comprend que ses pensées sont différentes de celles de l'autre; et donc que ses intérêts le sont aussi[11]! C'est le dernier stade de la conscience de soi. Cette découverte aura un impact énorme sur sa communication d'adulte.





1. «Moi.» Cette femme désigne son sternum. Cette attitude se retrouve aussi chez les grands singes.

2. «Je.» L'être humain se désigne de l'index pour partager. Ce geste lui est propre.

3. «Tu.» La personne désigne l'autre. C'est l'accès à l'intersubjectivité humaine.

La compréhension de la différence entre «je» et «tu», c'est-à-dire entre soi et l'autre, transforme profondément la réalité même de ce qu'est une émotion, car à partir du moment où l'être humain comprend que ce qu'il éprouve et ce qu'il raconte à son in-

terlocuteur sont deux choses différentes, il y aura l'émotion d'un côté et l'expression de l'émotion de l'autre.

Il ne faut pas confondre l'émotion ressentie et l'émotion exprimée

L'émotion humaine est fondamentalement différente de l'émotion animale pour une raison simple: l'être humain sait qu'une émotion est une émotion[12]! La station debout lui a permis d'utiliser ses mains pour autre chose que pour assurer son équilibre. Elles sont devenues des outils à part entière qu'il a pu, dans une certaine mesure, regarder agir. En donnant des ordres à ses mains, il prenait de la distance avec lui-même. Les deux gestes suivants illustrent cette propriété de l'esprit humain.

«Chut!» Sur la photo de droite, l'attitude corporelle est complètement libérée de l'injonction du geste. Elle traduit même de la complicité.

Normalement ce geste est coercitif et indique l'interdiction de parler, mais sur la photo de droite, il a perdu son caractère négatif d'interdiction, même s'il continue de vouloir dire «silence»[13].

Les gestes ne seront plus l'expression automatique des émotions, mais vont plutôt les nuancer, parfois même leur donner

d'autres couleurs. Cette prise de conscience fait naître les gestes conscients. La décision intentionnelle d'en faire un plutôt qu'un autre est née[14]. La main et la parole deviennent complices. C'est la main qui retient la parole et la pensée, cachée derrière l'émotion.





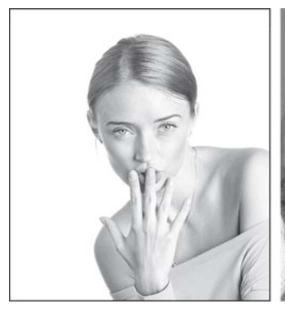
1. «Je garde cette pensée pour moi pour ne pas rire.»

2. «Je garde cette pensée pour moi le temps de la réflexion.»

3. «Je garde cette pensée pour moi par pudeur.»

4. «Je garde pour moi ma colère.»

La main est complice de l'être humain face à son émotion. Les attitudes corporelles peuvent se substituer aux mots, la main venir devant la bouche et le regard adressé à l'autre être si vif que celui-ci comprend qu'il doit aller chercher derrière le geste. Il y a le niveau de la main, celui de la bouche et celui des yeux, articulé par la pensée. La communication se met à exister en relief, par paliers multiples.

À gauche: La bouche est le lieu de l'oralité, la main y conduit le regard. Attitude sensuelle.

À droite: «Ma façon de te regarder devrait te permettre de comprendre que j'ai davantage à dire mais que je ne le ferai pas.» L'index est le doigt qui dit «je».

Si les gestes appuient tellement les mots qu'ils finissent par se substituer à eux, c'est que les êtres humains qui se regardent savent que le silence lui-même est un vec-

teur de communication, qu'ils n'ont pas besoin de mots pour se parler et pour se comprendre.

La troisième génération: la parole a déclenché l'éclatement du geste

La symbolique va naître, et même exploser avec l'apparition d'une parole structurée. Les gestes aussi. L'être humain se met à parler. Il devient capable de prévoir, d'anticiper, de lier les événements, les idées entre elles, et dans ce contexte le langage en formation prend un caractère métaphorique. Un homme ou une femme a dit, un jour où le soleil était lourd: «L'atmosphère est pesante!», et s'est fait comprendre même si les mots «atmosphère» et «pesante» n'avaient jamais été employés ensemble, parce qu'un geste, une attitude du corps a dû illustrer cette métaphore.



«L'atmosphère était pesante!» Le geste et l'expression du visage de cette femme permettent de visualiser cette image et de ressentir l'ambiance évoquée.

Les métaphores font franchir un pas supplémentaire au geste.

L'apparition de la parole conduit inévitablement à poser la question: comment des inconnus peuvent-ils si facilement communiquer ensemble?

À bien y réfléchir, une personne peut évoquer des thèmes aussi abstraits et im-

matériels que l'esprit humain, l'espace, le temps, la vie... avec des perceptions et définitions immanquablement différentes de celles de son interlocuteur et très bien se faire comprendre! Le geste n'est pas étranger à ce phénomène.

Les êtres humains se comprennent très bien pour deux raisons:

- Les paroles c'est du concret!
- Le geste renforce l'aspect concret du dialogue.

Les paroles c'est du concret!

Tout ce qui n'est pas concret n'est pas compris par l'esprit et sera oublié. C'est sur le modèle des réalités concrètes que sont bâties toutes les réalités abstraites. Voici un exemple: Un bébé naissant boit du lait. Sa mère, elle, le boit du regard. Puis il va se mettre à manger de la nourriture, avide de goûter toutes les nourritures terrestres, de dévorer la vie, d'en déguster chaque instant,

de la croquer à pleines dents, tout en restant attentif à ne pas manger trop vite son capital santé. Adulte, las de ronger son frein, il éprouvera l'envie de se nourrir d'autre chose, de ne pas avaler, gober n'importe quoi, et de ne laisser personne s'ingérer dans ses choix et alimenter des polémiques. La vie est trop courte, et dix secondes lui ont été grignotées depuis que vous absorbez ce texte.

La description de la vie passe forcément par une succession de métaphores. Sont-elles indispensables? Oui, il n'est pas possible de s'en passer. Elles permettent «de parler d'une chose en termes d'une autre[15]». En imageant les idées, elles les concrétisent.

Prenons l'exemple de l'esprit humain. Difficile de concevoir réalité plus abstraite, et pourtant, considérez ces quelques phrases:

«J'ai de la difficulté à fonctionner aujourd'hui.»

«Il a l'esprit absent.»

«Attention, il est fragile.»
«Il faut le traiter avec précautions.»
«Il est à ramasser à la petite cuiller.»
«J'ai le cerveau tout ramolli.»
«C'est un esprit mal dégrossi.»
«Il a craqué.», etc.

L'esprit est évoqué comme s'il s'agissait d'un objet, d'une machine, d'une réalité concrète. Ce n'est pas un choix, c'est une nécessité pour se faire comprendre. Ce qu'exprime très bien une phrase telle que «Le temps c'est de l'argent». Ainsi transformé, le temps n'est plus immatériel, il est étroitement quantifié et prend une autre dimension. Pas un échange n'échappe à cette réalité.

Les métaphores inscrivent la réalité dans l'espace. Le haut est toujours désigné comme positif et le bas comme négatif. Le bonheur est en haut. Ce qui explique que nous soyons au sommet de notre forme, que nous soyons aux anges, que nous devions

nous remonter le moral, remonter la pente, que l'enfant doive monter ses notes à l'école sinon ça sera l'enfer à la maison, que la dépression nous fasse toucher le fond, que l'on puisse tomber bien bas en attendant de rebondir. Le dominant est en haut, le dominé en dessous, la santé en haut, la maladie en bas. Être en santé c'est vivre debout, être malade c'est être couché, comme se couche celui qui s'arrête momentanément dans la partie de poker. Bref, les métaphores ne font pas qu'exprimer la réalité, elles utilisent nos expériences acquises ailleurs pour la matérialiser[16].

Un échange de paroles est invisible, il est rendu concret par l'emploi de métaphores, indispensable pour faire comprendre et partager l'immatériel. Mais tout cela ne serait pas si précis si les mots n'étaient pas accompagnés de gestes...

Le geste renforce l'aspect concret du dialogue

Le travail métaphorique qui rend concrets les faits les plus immatériels ne serait pas complet sans les gestes. Ils aident à convertir les idées en biens matériels. Regardez plutôt ces quelques exemples tirés de situations vécues.





1. «Il faut prendre une option plus radicale.»

2. «Il y a des barrières à la langue.»

3. «Nous avons donné tout ce que nous pouvions.»

Ces différents gestes appuient la parole. Ils font davantage qu'imager la réalité, ils lui donnent sa consistance. Ils ne sont pas nécessaires à la réflexion mais indispensables au partage. Les êtres humains, lorsqu'ils sont seuls, ne font pas de gestes. Ceux-ci sont destinés à l'autre en situation d'échange. Ils compactent la pensée adressée à l'interlocuteur.

Sur l'image de gauche ci-dessus «l'option» devient un bien à part entière, que l'on peut tenir entre les mains. La femme la matérialise dans le geste pour que son interlocuteur la conçoive. Sur celle du milieu, la langue (française) existe concrètement et si des barrières peuvent se mettre en travers de sa route, c'est parce qu'elle fonctionne comme un groupe d'êtres humains. Enfin, sur l'image de droite, la femme tient dans ses mains, de manière imaginaire, ce qu'elle a donné. Son mouvement contribue à rendre ce don tangible. Nous ne faisons pas d'effort

conscient pour comprendre ces orateurs mais nous les comprenons mieux grâce à leurs gestes.

Entre personnes formées à l'observation non verbale, les gestes sont dits mi-conscients plutôt qu'inconscients, parce qu'ils sont réalisés sans réfléchir, mais il suffit d'entendre: «Tiens, tu fais des gestes!», pour qu'émerge la prise de conscience de la gestuelle. Il n'empêche qu'ils sont le plus souvent spontanés et inconscients. C'est encore le cas des gestes ci-dessous.




Les gestes sont inconscients. Les gens se parlent et oublient qu'ils les réalisent, mais

ils peuvent en prendre conscience à tout moment, ils deviennent alors mi-conscients.

Les gestes sont une expression de l’inconscient collectif. Ils sont, de manière subliminale, compris universellement, car le même geste effectué par des personnes différentes traduit toujours la même forme de pensée.

Si certaines personnes ne font jamais tel ou tel geste (ça arrive), c’est parce qu’elles n’éprouvent «jamais» la tonalité émotionnelle liée à celui-ci. Les personnes calmes, par exemple, ne taperont jamais du poing sur la table, non pas parce qu’elles ne savent pas le faire, mais plutôt parce que la tonalité émotionnelle de cette attitude ne s’accorde pas avec ce qu’elles sont. En revanche, toutes les personnes qui tapent du poing sur la

table exprime universellement de la colère.

La nature du geste a changé au fil du temps.

Le geste moderne est apparu avec la parole. Il s'est profondément diversifié.

Le geste qui servait à dire a été remplacé par celui qui permet de partager.

Aujourd'hui, deux grandes catégories de gestes se côtoient:

1. ceux qui sont conscients, indispensables pour se comprendre et destinés à décrire. Ils remplacent la parole dans certaines conditions (échange

avec des étrangers, univers bruyants);

2. ceux qui sont inconscients et qui précisent la parole. Ce sont de loin les plus nombreux.

---

1. C’est le principe d’éléfaction. Cf. Martineau (2008).

2. Le gorille se dresse plus haut, frappe sur son buste pour montrer qu’il est plus fort. Le chien dominant met sa patte sur le chien dominé qui se couche, lui, sur le côté. Les ours se dressent pour combattre et sembler plus grands que leurs adversaires. Il ne faut pas craindre, si nous croisons les plus agressifs d’entre eux, les ours blancs, de lever les bras et de monter sur tous les objets qui pourraient nous permettre de sembler plus grands. C’est la première consigne donnée par les gardiens des parcs nationaux dans les Rocheuses. Si nous semblons plus grands, nous aurons l’air

plus forts, et aurons plus de chances que l'ours passe paisiblement son chemin.

3. Dans la situation de la photographie de droite, si l'interlocuteur moderne regarde, son regard risque de sembler déplacé et s'il ne regarde pas, on peut croire qu'il est sans égard pour la féminité. Quelle que soit son attitude, elle ne sera pas bonne. Nous voilà au cœur de ce que les spécialistes appellent une double contrainte. Cf. Bateson, G. (1977).

4. À côté des microdémangeaisons, expliquées en détail dans la première partie, ces mouvements sont appelés microcaresses. Comme vous l'avez compris, ces gestes ne sont pas de même nature. Lors d'une microdémangeaison, la main répond au désir du corps, elle n'est qu'une exécutante. Ici, la main est le maître d'œuvre, c'est elle qui va chercher le regard de l'autre pour l'amener sur une partie du corps.

5. Les cris des primates non humains sont organisés autour de la scissure de Sylvius, alors que ceux des humains le sont dans le cortex cingulaire, une aire apparemment plus récente (Cf. Jurgens, U., 1989). L'aire dite «de Broca» dans

laquelle sont emmagasinés les mots, est connexe à l'AMS, l'aire motrice supplémentaire indispensable à la gestuelle dans le cortex pariétal. De la gestuelle du grand singe à celle de l'homme, une zone du cerveau semble bien avoir muté. L'aire de Broca qui gère la production verbale, s'est développée, empiétant sur la zone qui, chez le singe, gère la motricité gestuelle. Cette évolution se serait produite, pour les chercheurs, il y a environ 40 millions d'années.

6. De plus, les linguistes, comme certains paléontologues, commencent à défendre l'idée que le larynx et le pharynx positionnés plus haut dans la gorge n'auraient pas empêché l'*homo erectus* de parler, bien avant l'*homo sapiens*. Cf. notamment Boë, L. J., *et al.* (2000).

7. Pour ce qui concerne l'origine gestuelle de la parole, voir Rizzolati, G. et C. Sinigalalia (2008).

8. C'était déjà l'hypothèse émise par André Leroi-Gourhan. Les découvertes permises grâce à l'IRM, qui livre les secrets du cerveau, la renforcent pleinement. Cf. Leroi-Gourhan, A. (1971); et plus récemment Noble, W. et L. Davidson (1996).

9. Un gène pourrait être responsable de la possibilité du langage (voir les travaux de Svante Pääbo et de son équipe de l'Institut Max Planck sur le gène FOXP2). Cette hypothèse n'est pas concurrente à l'autre. Rien n'interdit de penser que la mutation génétique soit en lien avec la modification, par l'*homo sapiens,* de ses conditions de production.

10. Les singes les plus intelligents peuvent apprendre des centaines de mots et montrer qu'ils les ont compris en les retrouvant grâce à des pictogrammes, mais ils sont incapables de fabriquer, que ce soit avec des pictogrammes ou autre chose, une phrase avec un sujet, un verbe et un complément, la plus simple soit-elle! Le langage ce n'est pas le cri qui se serait transformé grâce à l'organe de la parole. En tout cas il n'est pas seulement ça. Demander est une chose et les singes peuvent le faire en criant; partager une relation en est une autre qu'ils ne peuvent faire. La différence entre le langage injonctif et le langage déclaratif est explicitée par Jacques Vauclair dans Michaud, Y. (2002).

11. Comme nous l'avons vu, avant l'âge de quatre ans, un enfant est certain que ses parents connaissent ses pensées. Il croit le parent qui lui dit: «Je sais ce que tu as fait... c'est mon petit doigt qui me l'a dit!» Ensuite il découvre que ses parents ne peuvent pas connaître ses pensées, il comprend alors progressivement que le petit doigt ne parle pas!

12. Cf. Damasio, A. (1999).

13. C'est un geste classique que nous disons d'injonction. Il signifie: «tais-toi!», même un chien peut le comprendre s'il a été dressé pour ça. Un enfant de dix-huit mois le comprend aussi.

14. D'un point de vue cérébral, c'est l'apparition du néocortex qui a permis à l'être humain d'acquérir la capacité de faire des choix intégrant davantage de paramètres. Il gagne une liberté par rapport à son corps car il peut d'une certaine manière se regarder agir. Il est d'ailleurs tout à fait possible que, grâce à la position verticale, il ait pu regarder ses mains travailler et que son néocortex se soit alors développé et ait permis le grand bond en avant. Le geste, le geste...

15. La citation, comme d'ailleurs le discours général sur les métaphores, *emprunte* beaucoup à la pensée (encore une métaphore) de Lakoff et Johnson. Cf. Lakoff, G. et M. Johnson, *Les métaphores dans la vie quotidienne*, Paris, Éditions de Minuit, 1980.

16. Selon Lakoff et Johnson, «Les métaphores de spatialisation sont enracinées dans notre expérience physique et culturelle. Elles ne sont pas attribuées au hasard. Une métaphore ne peut servir à comprendre un concept qu'en vertu de son fondement dans l'expérience.» Cf. Lakoff et Johnson, *op. cit*.

CHAPITRE 15

Aujourd'hui, quatre types de gestes inconscients coexistent

Les gestes permettent aux idées de s'intégrer dans la conversation. Ils vont transformer les idées abstraites en biens immatériels. C'est l'une des conditions générales

d'un partage verbal de bonne qualité, une formalité nécessaire pour être bien compris par l'autre. Les idées, ainsi transformées, singularisées, se mettent à vivre dans la conversation.





Sur ces images, les gens semblent tenir des choses que nous ne voyons pas. Les idées (événements, relations, émotions) sont transformées en biens immatériels.

Tous nos dialogues prennent obligatoirement l'une de ces formes. Quatre types de gestes, indispensables à la communication, les expriment:

- les gestes figuratifs décrivent les événements;
- les gestes symboliques caractérisent la relation;
- les gestes projectifs expriment les émotions;
- les gestes d'engramme fluidifient la parole.

Les gestes figuratifs décrivent les événements

Les gestes figuratifs sont descriptifs. Ils imagent la réalité matérielle pour permettre à l'interlocuteur de la visualiser. Par exemple, une personne effectue un geste des deux mains et dit: «Il a dû creuser un trou de plus d'un mètre», une autre essuie son front pourtant sec en disant: «Il a fait un soleil de plomb», une autre esquisse le geste de tenir

un parapluie, une autre encore décrit le poisson qu'elle a vu sauter près de sa canne à pêche.





1. «Il suffit d'avancer tout droit.» Le chemin est figuré.

2. «Tu m'appelles!» Le téléphone est figuré.

3. «J'en ai pris un comme ça!» Le poisson est figuré.

Un bon communicateur fait toujours beaucoup de gestes. Sa description – précise parce qu'imagée – contribue à le rendre vivant, accessible et donc concret et réel[1]. Il met des images dans les têtes, donne une base matérielle palpable aux événements. L'abondance de ses gestes exprime la réalité

de son engagement, son enthousiasme réel et les actions décrites avec beaucoup de détails deviennent d'autant plus intéressantes à suivre, à écouter, à regarder.

Les gestes symboliques caractérisent la relation

Les gens qui pensent que les gestes sont culturels évoquent en fait les gestes symboliques[2]. À l'origine, ceux-ci sont culturels. Ils naissent dans un milieu précis et s'y développent. Par exemple, une personne apprit, en jouant au basketball, le geste qui signifie «temps mort» (un temps d'arrêt de jeu est demandé). Un jour, elle effectua ce geste dans un autre contexte sans s'en rendre compte en disant: «Arrêtons-nous!» Ce geste est alors devenu une expression gestuelle indépendante de l'univers dans lequel il s'était constitué.

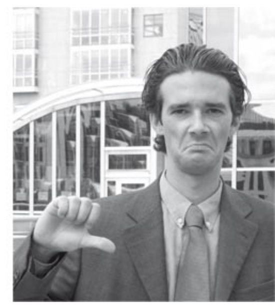
1. Geste symbolique consistant à interrompre le jeu.

2. «Coupez» ou «pause, temps mort.»

La naissance de ces gestes symboliques va de pair avec la construction d'états mentaux. Le calme intérieur généré par leur pratique permet de se rasséréner, simplement parce qu'émotions, informations et motricité sont interconnectées dans le cerveau[3].

Les pratiques rituelles font toujours apparaître de nouveaux gestes. Les identifier systématiquement serait, dans le cadre de cet ouvrage, laborieux et sans intérêt. Il nous suffit de savoir que les gestes symboliques appris méthodiquement dans un contexte vont ensuite être exportés et effectués, souvent de façon inconsciente, dans un autre contexte que celui où ils ont été créés.

Les professions dans lesquelles le bruit ou la distance interdit les échanges verbaux comme, par exemple, la plongée sous marine, l'aviation, la menuiserie... sont particulièrement propices à la création de gestes symboliques conscients.

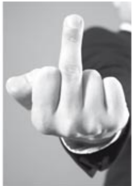
1. «Tout va bien.»

2. «Rien ne va plus.»

Ces gestes sont faits à l'intérieur puis à l'extérieur de leur milieu. Celui consistant à lever le pouce existait avant l'aviation ou la plongée, mais les aviateurs, en le popularisant, lui ont donné une seconde existence. De la même manière, le geste du pouce tourné vers le sol effectué par les empereurs romains dans les arènes pour condamner des plébéiens se retrouve dans tous les pays où

le cinéma l'a fait connaître. Le jour où la télévision aura conquis la planète avec des programmes standardisés, le caractère symbolique culturel des gestes deviendra vraiment universel...



1. «Super!»

2. «C'est O.K.»

3. «Excellent!»

4. «Va te faire voir!»

Tous ces gestes sont des arrêts sur image. Ils se figent le temps de cristalliser l'état de la relation qu'ils évoquent. Il en existe en-

viron 200 ou 300[4]. Ils sont culturels au départ, mais peuvent être compris très largement sur la planète. L'émotion traduite par le visage au même moment permet généralement de retrouver leur signification, même s'ils semblaient incompréhensibles au départ.

Les gestes projectifs expriment les émotions

Les gestes qui permettent l'expression des émotions sont de loin les plus fréquents. Même s'ils sont moins nombreux et élaborés chez les primates que chez les êtres humains, ces gestes sont communs aux deux espèces. Ils transmettent les messages du cœur. Nos mains qui s'agitent dans l'air parlent de notre intériorité. Le geste d'un bras implique toute l'épaule, parfois même la tête et si nous regardons de plus près, le corps est

en réalité totalement impliqué dans la communication.

Les gestes projectifs sont multiples, ils sont en fait les plus nombreux, mais pas les plus difficiles à décoder, car les mêmes principes de lecture reviennent. En situation de communication, les bras sont projetés devant soi. Personne n'y réfléchit vraiment mais la direction des poignets n'est pas du tout la même selon que la personne désire s'ouvrir émotionnellement à l'autre ou non. Observez:



«Échangeons ensemble.»

Les paumes des mains de l'homme incluent l'autre dans sa bulle. C'est le geste effectué pour prendre quelqu'un dans ses bras.



«Laissez-moi à l'écart de tout ça.»

Les paumes des mains de l'homme placent l'autre à l'extérieur de sa bulle. C'est le geste effectué pour pousser ou repousser une personne ou un objet.

L'observation des poignets suffit pour comprendre que l'état d'esprit de cette personne a changé.

Les gestes projectifs sont les plus fréquents et les plus révélateurs de tous les états. Dans la suite de l'ouvrage, ils seront décryptés scrupuleusement parce qu'ils parlent des émotions avec justesse. Contentons-nous pour le moment de savoir qu'une certaine catégorie de gestes permet d'évaluer l'état émotionnel des êtres qui parlent.

Il reste à parler des gestes d'engramme. Jusque-là tous les gestes évoqués servaient

à communiquer. Cette dernière catégorie révèle des gestes producteurs de pensées.

Les gestes d'engramme fluidifient la parole

Le bébé, aveugle de naissance, n'a jamais vu ses parents faire des gestes et pourtant il en fait lui aussi! Les gestes sont indispensables pour fabriquer la pensée lors d'une conversation. Nous en faisons même lorsque nous parlons au téléphone[5]!

La conversation diffère de la réflexion solitaire sur un point fondamental: notre interlocuteur donne son avis, et il est indispensable de le prendre en compte car nous devons en permanence intégrer le contenu de son discours au nôtre. Le geste stimule l'aire cérébrale destinée à produire de la continuité dans le dialogue[6]. Les personnes parlent alors en faisant des gestes qui ne sont ni projectifs ni symboliques, mais plutôt répéti-

tifs et assez brefs. Nous ne parlons plus, alors, de gestes d'engramme.

Quatre types de gestes différents traduisent notre rapport à la réalité. Le même geste, en apparence tout au moins, comporte une signification différente si la situation est décrite, la relation symbolisée, l'émotion relatée ou que le discours est construit.



1. «C'est O.K.» Geste symbolique.

2. «C'est précis.» Geste figuratif.

3. «Ce que je veux dire.» Geste projectif.

4. «Je cherche un détail.» Geste d’engramme.

Le geste d’engramme est effectué pour stimuler la zone cérébrale dans laquelle est produit le discours. Il apparaît dans les contextes d’échange chaque fois qu’une personne cherche ses mots.

En fait, un même geste peut comporter plusieurs dimensions. Il s’avère que 90% des gestes ont une dimension émotionnelle, c’est donc autour d’eux que va se concentrer toute notre attention.

- Les gestes permettent de nuancer la pensée afin de mieux la smettre.
- Les gestes ont pour fonction de concrétiser la pensée:

1. en décrivant des situations (figuratif);
2. en précisant les émotions (projectif);
3. en caractérisant l'état d'une relation (symbolique);
4. en fluidifiant la parole (d'engramme).

Ces quatre types de gestes peuvent être utilisés conjointement dans une même séquence de communication.

---

1. D'ailleurs, l'appareillage cérébral qui permet de fabriquer les gestes pour être mieux compris est le lieu d'une intelligence particulière. Trois gestes sur quatre chez les primates non humains sont le fait d'une imitation immédiate, mais ce n'est pas le cas chez l'homme. Cf. Vauclair, J. (1998).

2. Ekman et Friesen parlent à cette occasion des gestes emblèmes, qui renferment toute la gestuelle humaine en quatre catégories, là où nous distinguons sept catégories (gestes figuratifs, symboliques, projectifs, d'engramme, microcaresses, microdémangeaisons et microfixations.) À notre sens, ils n'ont pas voulu voir, à la différence de McNeil, que les gestes sont producteurs de discours et sont passés à côté des messages émotionnels producteurs de dialogue grâce au geste. En renvoyant la logique du langage corporel à un paradigme socioconstructiviste, ils se sont interdits de l'interpréter et se sont ainsi fermés à la possibilité de le comprendre.

3. Les techniques d'hypnose sont basées sur ce principe: faire revenir une personne à l'état initial pour que remontent les émotions liées à cet état physique.

4. Ce travail a été en partie réalisé par Desmond Morris, en 1994.

5. Il continue à exister, même si nous ne sommes pas en relation visuelle. Bekdache a observé qu'au téléphone, par exemple, nous faisons

moins de gestes mais que nous continuons à en faire.

6. La production langagière passe par deux formes de configurations cérébrales. L'une d'elles a rapport avec le langage intérieur. Elle ne s'interconnecte pas avec les zones motrices actives en situation de dialogue. La production gestuelle dans le cerveau est située dans une aire connexe à l'aire de Broca. La stimulation de cette aire aide sans doute à la production de certaines idées, lorsque notre communication s'adresse à quelqu'un.

CHAPITRE 16

Les poignets donnent leur avis éclairé

Les gestes, au-delà de leur dynamique générale, ont tous un point commun: ils traduisent la présence d'émotions. Celles-ci sont visibles sur un segment particulier du bras: le poignet. Solidaires du visage et du corps, les poignets se rapprochent dans les discussions et apportent des indications

riches sur la nature émotionnelle de la relation. Cinq configurations différentes traduisent cinq types de relations bien spécifiques.







1. «Je suis partagée.»

2. «Nous sommes en lien.»

3. «Avançons ensemble.»




À gauche: «Il y a vous et il y a moi.»

À droite: «Pas pour moi merci.»

«Je suis partagé!»

Normalement, lorsque la relation est bien unifiée, le corps se présente d'un seul bloc. Or, il arrive que les poignets partent vers l'extérieur, comme si une partie de la personne qui parle se positionnait en dehors de la discussion. En fait, même si elle ne le dit pas, elle montre ainsi qu'elle ne s'associe pas

totalement à ce qu'elle est en train de dire, qu'elle est partagée. Ce geste est souvent effectué lorsque la personne ne sait pas quoi décider.



«Je ne sais pas, je suis partagé.»

Ces gens ne savent pas quoi choisir, les paumes de leurs mains partent vers l'extérieur.

La personne se sent incapable de choisir, de trancher entre une chose et l'autre, ses poignets partent vers l'extérieur. C'est assez évident sur l'image en haut à gauche. Sur les autres, seule la position des poignets permet de le comprendre car le discours verbal est certainement moins clair. Les paumes de mains disent ce que la personne ne dit pas toujours, par exemple qu'elle n'est pas totalement en accord soit avec l'autre soit avec son propre message. Qu'elle l'exprime verbalement ou pas, ses poignets ont pour vocation de le montrer. Et si elle dit être en accord, une partie d'elle ne l'est pas! C'est ce qui arrive, par exemple, si vous êtes porte-parole d'un groupe qui a pris une décision qui n'était pas la vôtre. Vous êtes à la fois solidaire du groupe et en désaccord avec sa position.

Dans cette attitude mentale, l'annulaire et souvent l'auriculaire se trouvent dissociés des autres doigts de la main. Leur motricité

est gérée par le même nerf principal. Voyez ces autres images.





Même si cet homme semble ravi de rencontrer son interlocuteur, une partie de lui est sur la réserve. Il montre ce qu'il ne dit pas:

- son poignet est tourné vers l'extérieur, donc sa main part vers l'extérieur;

- son annulaire et son auriculaire sont fermés. Ils ont anticipé le mouvement qui conduit la main vers l'extérieur.

La personne est si partagée qu'elle semble se mettre à l'écart de ce qu'elle dit, comme si elle n'avait pas toute la légitimité pour le dire ou qu'elle n'avait pas le désir de s'engager. Si le poignet de votre interlocuteur est très souvent dans cette configuration, celle-ci fait partie de son patrimoine corporel[1] et peut correspondre à un trait de sa personnalité. Ce geste répétitif indique la peur de prendre trop de place. Entendons-nous bien, il est question ici de gens chez qui ce geste est récurrent. N'importe qui peut le faire à un moment ou à un autre. Il faut alors écouter plus attentivement ce que la personne est en train de dire...

«Je suis totalement en accord!»

Une personne est unifiée lorsque tout son corps s'engage dans la même dynamique. Les gestes sont réalisés avec davantage de rondeur, le poignet est plus détendu. Par exemple, une personne qui décrit un vin et ex-

pose ses qualités dira qu'il est rond en bouche, gouleyant, glissant dans la gorge. Sa gestuelle s'harmonisera avec son propos et son poignet «fera corps» avec tout son être pour s'exprimer. C'est aussi avec des gestes amples que vos amis vous accueillent et partagent avec vous sans arrière-pensées.







Les mains font un aller-retour incessant entre les deux personnes pour faciliter la communication. La direction du mouvement traduit clairement la volonté de bonifier l'échange.

La position générale de la main décrit fidèlement les besoins et les désirs. Ici, le poignet n’est ni contraint ni rigide. Les personnes cherchent à attirer, à ramener à elles ou à aller vers l’autre, elles expriment leurs états d’âme. Elles ne sont pas en situation de cacher et d’autres indices présents sur le visage ou le corps devraient le montrer. C’est la position du don.

«Allons de l’avant!»

La personne qui désire avancer, aller plus vite donne à son corps la configuration exigée pour agir, pour se mettre en mouvement. Ses poignets se placent comme ceux du coureur à pied, offrant le moins de prise au vent, permettant ainsi à la discussion d’avancer. Ces gestes sont très pragmatiques.





Ces personnes, par leurs gestes, montrent qu'elles veulent aller de l'avant et faire bouger les choses. Le reste de leur corps n'est pas non plus alangui et démontre le même désir.

Les gestes sont plus tranchants et montrent la direction dans laquelle on désire aller. Les doigts ne sont pas toujours tendus mais le sont davantage que dans les configurations précédentes, simplement parce que ces positions de poignets traduisent l'action.

Il faut faire attention de ne pas confondre ces gestes avec des gestes figuratifs

décrivant des formes carrées. Nous sommes ici dans le domaine émotionnel.

«Je prends mes distances!»

Les poignets peuvent traduire le désir d'une personne de s'extraire d'un échange, de prendre ses distances. Même si le ton de la discussion est feutré, elle indique, avec ses poignets, qu'elle ne se place pas dans la même bulle que son interlocuteur. Le soi est distinct et différent de celui de l'autre.





Les paumes de ces personnes les coupent de leurs vis-à-vis.

Ce geste est fréquent chez les policiers qui arrêtent des automobilistes et leur demandent leurs papiers d'identité. Il est même devenu symbolique, puisqu'on peut le voir sur des panneaux de signalisation en traversant les douanes de certains pays. Dans la vie de tous les jours, il est effectué beaucoup plus inconsciemment mais sa signification est la même. La personne qui place ainsi ses poignets en direction de son interlocuteur lui signifie, sans nécessairement lui dire, qu'ils sont d'avis différents et qu'il ne faut pas tout mélanger[2]. Des phrases comme: «Un instant!», «Calmez-vous!», «Attendez votre tour!» ou «Ne me demandez pas ça!» sont souvent présentes dans l'horizon verbal au même moment. Mais ce geste est encore plus intéressant lorsque les paroles sont feutrées, car les poignets aident à comprendre que la personne ne veut pas entrer en matière. Derrière une proximité de façade, la mise à distance est réelle et peut, à l'occasion, se transformer en rejet.

«Je rejette!»

La distance prise avec l’autre et le rejet sont exprimés par des poignets très proches l’un de l’autre. C’est simplement le défaut de souplesse de l’articulation – le poignet parvenant en butée –, qui empêche de voir les deux configurations de poignets se distinguer plus nettement.

Quelques différences sont tout de même visibles, et notamment la position du pouce. Il a tendance à passer sous les autres doigts pour entraîner la main encore davantage à l’extérieur.





Le pouce passe sous les autres doigts comme pour emmener la main à l'extérieur.

Le geste se marie avec l'émotion visible sur le visage. La personne a souvent de la difficulté à cacher sa nervosité ou son agacement. C'est la seule des cinq positions de mains à être souvent assez agressive.

La position des poignets est si parlante que même lorsque quelqu'un est au téléphone et que son interlocuteur se trouve à des milliers de kilomètres, elle permet de comprendre la nature du lien.






1. «Je suis partagée.»

2. «Nous sommes en lien.»

3. «Avançons ensemble.»

4. «Il y a vous et il y a moi.»

Grâce aux poignets, le cerveau parle à travers la main.

La pensée est transmise à l'autre par le mouvement des mains.

L'orientation des poignets exprime l'engagement du corps. Elle nous permet de savoir si la personne est engagée dans ce qu'elle dit ou si elle est extérieure à son discours.

Cinq différentes positions de poignets caractérisent cinq états d'engagement.

---

1. Voir le lexique. Nous reviendrons plus loin sur la notion de patrimoine corporel.

2. Nous voyons bien ici que, contrairement à ce que propose parfois le bon sens populaire, ce n'est pas parce que nous montrons les paumes de nos mains que nous cherchons à nous rapprocher de notre interlocuteur.

CHAPITRE 17

Discorde entre la tête et la main

Une personne est un tout. Elle n’utilise pas une main, elle est la main qu’elle utilise. Celle-ci traduit dans l’espace les intentions du cerveau. «Juchée» sur son cerveau, la personne cherche à faire passer de bons messages, mais ne tient pas non plus à tout dire. Elle veut garder pour elle ce qu’elle n’a pas pu s’empêcher de penser et qui risque de transpirer dans sa gestuelle! Alors elle tient son

corps en laisse pour qu'il ne livre pas ses pensées inconscientes. Mais comment voulez-vous qu'elle fasse, la pauvre! Dans le feu d'une discussion, elle est bien trop préoccupée à trouver les bonnes paroles et à essayer d'avoir l'air intelligente pour veiller en permanence au choix de la main qui occupe l'espace, à la position de ses poignets ou, plus révélateur encore, à l'axe de sa tête dans le prolongement de sa main. Mais la pensée transpire dans la main et s'empresse de «taguer» dans l'espace les pensées les plus inconscientes.

Au bout de sa main droite, notre interlocuteur

La plupart des gestes sont faits de manière inconsciente. Tenir des clés de voiture, appuyer sur un bouton d'ascenseur ou faire glisser dans la poche la monnaie du pain acheté à la boulangerie sont autant de petits

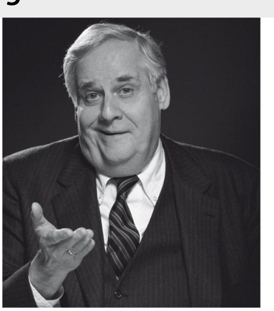
gestes inconscients[1], mais cela ne signifie pas qu'ils sont faits au hasard.

Le bras droit, que la personne soit droitière ou gauchère, est celui du quivive[2]. En alerte, l'hémisphère gauche, et avec lui la partie droite du corps, devient plus actif. Il organise les choses les unes après les autres dans l'ordre et introduit de la rigueur dans les raisonnements[3], si bien que lorsque la main droite s'agite davantage dans l'espace que la main gauche, la personne s'exprime souvent consciemment de façon rationnelle.

Ci-dessous, deux personnes communiquent avec le bras droit. Les apprentissages précédents devraient vous aider à décoder ces images.

INTERVENTION DU BRAS DROIT

Rationalité
Vigilance
Logique discursive
Rigidité





À gauche: Cet homme emploie le bras droit (vigilance) et il regarde davantage avec l'œil gauche (ouverture). Son visage est dissymétrique (ambivalence) et son poignet

est ouvert dans notre direction (lien). S'il parle de son inconfort il est congruent, puisque des ambiguïtés sont inscrites sur son visage et son corps.

À droite: Cette femme emploie le bras droit (vigilance) et regarde davantage avec l'œil droit (mise à distance). Son poignet droit renforce encore la distance établie. Si elle dit que tout se passe pour le mieux, il faut comprendre que les choses sont en réalité plus compliquées que cela.

Une personne est complètement présente dans ses gestes[4]. Si elle n'échange qu'avec la main droite, il est possible qu'elle ne parvienne pas à se détendre. Ce sera le cas, par exemple, d'un candidat à un entretien d'embauche ou de quelqu'un qui aborde une question compliquée. L'enjeu interdit la décontraction mais permet aussi de rester

concentré. Il ne s'agit donc pas de faire un procès d'intention à celui qui a de la difficulté à être spontanément détendu. N'oublions pas, en passant, de questionner notre propre attitude, et de nous demander si, à tout hasard, notre manque de simplicité ne serait pas la cause principale des crispations de notre interlocuteur!

Le bras gauche de notre interlocuteur parle de lui

Dans une conversation, il est fréquent que les gens utilisent leur main gauche même s'ils sont droitiers[5], ce qui démontre que les gestes ne sont pas effectués selon la logique de la main dominante[6]. La main gauche est directement reliée à l'hémisphère droit, celui de la spontanéité[7] lorsque nous sommes reposés, et du *pilote automatique* lorsque nous sommes fatigués. Prenons l'exemple de quelqu'un qui a égaré ses clés. Absorbé par

quelque chose, il les a déposées – sans doute avec la main gauche! – dans un endroit logique dédié au rangement mais différent de celui qui est habituel. Fatigué, sur le «pilote automatique», son hémisphère droit a travaillé sans qu'il ait conscience de ses actes.

Patrick Vertischel, neurologue de son état, évoque le cas de l'un de ses patients, incapable de faire passer les informations d'un hémisphère à l'autre[8]. Cet homme entre dans une boulangerie, demande un pain et le paie. Il lui arrive alors une mésaventure que nous pourrions trouver cocasse en d'autres circonstances. Il dépose son argent sur le comptoir avec sa main droite, mais sa main gauche le reprend! L'homme se rendant compte de la mésaventure retire, avec sa main droite, l'argent qui est dans la main gauche, et le dépose une seconde fois sur le comptoir, mais la main gauche le ramasse une seconde fois! La troisième fois, l'homme

dépose l'argent, bloque sa main gauche sous son aisselle droite et sort de la boulangerie!

Cette petite anecdote, comme l'histoire des clés, exprime deux spécificités importantes de l'hémisphère droit:

- il réagit spontanément. L'homme a repris l'argent automatiquement, sans réfléchir;
- il répond à des messages simples, comme: «On ne laisse pas traîner l'argent!»

La main gauche est celle de la spontanéité. Les personnes qui parlent en l'agitant ne filtrent pas les informations qu'elles transmettent et font l'économie de certains efforts cérébraux[9]. Celles qui communiquent uniquement avec le bras gauche enregistrent moins d'informations structurées et font davantage confiance à ce qu'elles ressentent qu'à ce qu'elles rationalisent et se laissent aller. Leur énergie est dirigée vers la partie gauche de leur corps.

INTERVENTION DU BRAS GAUCHE

Spontanéité
Impulsivité
Détente intérieure
Fatigue





À gauche: Le bras gauche est celui de la spontanéité. Tous les signes visibles in-

diquent l’ouverture et le bien-être chez cette femme.

À droite: Le bras gauche de l’homme montre de l’impulsivité. Il a l’air fatigué. Il est sur le «pilote automatique» et ne trie plus les informations.

Lorsque l’énergie est envoyée dans la partie gauche du corps, les êtres communiquent avec davantage de spontanéité, mais aussi d’impulsivité. Cette connaissance n’est pas utilisée à sa juste valeur, sans doute parce qu’elle n’est pas encore bien installée dans la communauté scientifique. Mais prenons plutôt un exemple.

En 1967, le général de Gaulle fait un voyage au Canada, Il a prévu de débuter son périple par le Québec, la province majoritairement francophone. Pour la plupart des Français, il est en visite officielle au

Canada, pourtant le Québec n’est pas une province comme les autres puisqu’elle a d’abord été une colonie française, il y a plus de 400 ans. Nommée à cette époque Nouvelle-France, elle s’est ensuite jointe à d’autres provinces et territoires pour former le Canada.

Lorsque le chef d’État de la France arrive dans cette province immense – que sept millions de Québécois, luttant depuis quatre siècles pour que la langue française survive sur le continent nord-américain, appellent leur «nation» – il rencontre une ferveur qui le dépasse. Il y passe trois jours et, après un voyage qui le mène de Québec à Montréal par le Chemin-du-Roy, est profondément touché par l’accueil chaleureux qu’on lui fait. Il ponctue la fin de son parcours d’un discours qui mettra la diplomatie française et canadienne si mal à l’aise que de Gaulle sera invité à regagner la France aussitôt. Face à la foule massée au pied de l’hôtel de ville de

Montréal il a, en effet, prononcé une phrase qui restera gravée dans les manuels d'histoire et qui fera le tour du monde, surprenant le protocole et ralliant la majorité des indépendantistes venus l'écouter: «Vive le Québec, vive le Québec libre!»

De nombreux analystes se sont demandés depuis si de Gaulle avait prévu de prononcer cette phrase audacieuse, mais nos sociétés sont tellement assises sur les mots que le décodage non verbal de cette minute historique n'a jamais vraiment été fait. Pourtant, si l'on décrypte l'attitude du chef d'État français en la comparant à celle qu'il a manifestée à d'autres occasions, dans d'autres circonstances, un phénomène bien intéressant est observé. Autant par sa formation militaire que sa personnalité, de Gaulle se tenait très droit. Son corps pourrait même être qualifié de rigide. Or, au moment où il a prononcé sa mémorable phrase – il était derrière deux micros et parlait jusque-là dans le

micro de droite – sa dynamique cérébrale a changé, son corps a basculé sur la gauche et c'est dans celui de gauche qu'il a dit: «Vive le Québec libre!»





1. «Vive le Québec...»

2. «...vive le Québec...»

3. «... libre!»

Le corps ne bascule pas à gauche sans raison. De Gaulle n'était pas homme à faire des effets de manche. Il a toujours parlé de manière très docte. Si son corps a basculé sur sa gauche et s'il a changé de micro, c'est que des émotions très fortes l'ont guidé. Per-

sonne ne le niera d'ailleurs vraiment. Seulement ici, des indicateurs non verbaux clairs le montrent.

Chaque fois que la partie gauche du corps et le bras gauche participent davantage à la communication que la partie droite et le bras droit, on peut conclure que les gens sont en grande réactivité émotionnelle.

Les personnes s'expriment avec une main plutôt qu'avec l'autre en fonction de l'énergie cérébrale qui les traverse, et montrent ainsi qu'elles sont spontanées ou, au contraire, davantage en contrôle d'elles-mêmes. Mais si nous observons l'axe de la tête en lien avec la main utilisée, elles livrent d'autres messages encore.

La tête et la main, associées ou non

Lorsqu'une personne en regarde une autre, ses gestes contribuent à transmettre ses

pensées. Une personne sûre de ce qu'elle dit se tient bien droite, son regard est direct, ses gestes traduisent avec précision ses pensées et sont en pleine congruence avec l'axe de son cou. Sa tête penche du côté de la main qui communique.



La tête de ces personnes penche du côté de la main qui communique. Leur relation avec leur interlocuteur est donc harmonieuse.

Lorsque la tête est penchée du côté de la main active, la personne communique d'un seul bloc. Elle est totalement présente. La congruence entre le choix inconscient de

la main et la position du cou suffit à le comprendre.

Comparons cette série d'images à la précédente.

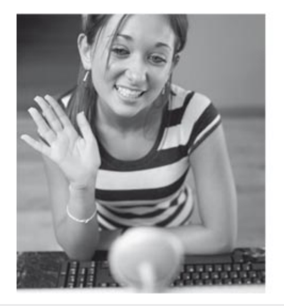


La tête de ces personnes penche du côté opposé à la main qui fait le geste. Leur relation avec leur interlocuteur n'est pas harmonieuse.

Dans cette situation, les personnes font bonne figure, mais dans leur for intérieur, elles ont gardé de la distance. Elles ne mentent pas et ne sont pas en désaccord avec ce qu'elles disent, mais elles doivent défendre une position qui n'est pas la leur ou commu-

niquer avec quelqu'un qu'elles n'apprécient pas. L'axe de leur tête n'est pas congruent avec la main qui communique. Leur tête et leur corps partent dans une direction et disent une chose, et leurs bras partent dans une autre et disent autre chose, montrant ainsi leur refus «d'aller vers» puisque leur corps est divisé entre l'axe central (rachis) et périphérique (les bras).

Ces messages sont d'autant plus intéressants à décoder si les personnes sourient, comme sur les photos ci-dessous. Effectivement, leurs sourires ne sont pas totalement sincères car alors leurs sourcils redescendraient vers les yeux.





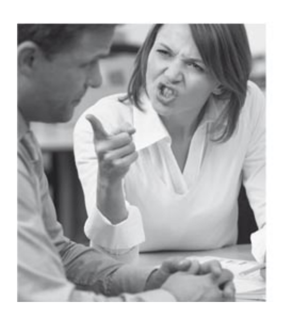
La tête et les bras se dissocient lorsque les personnes ne sont pas totalement en accord et lorsqu'elles sont mal à l'aise ou embarrassées face à quelqu'un.

L'ambiance n'est pas toujours négative.

Personne ne prête vraiment attention aux messages conjoints de l'axe de la tête et de la main. Ils parlent pourtant clairement des états émotionnels. Et c'est sans doute l'un des premiers repères des bébés! En effet, ceux-ci mangeront moins bien si la tête de la

personne qui tient le biberon ne penche pas en direction du bras qui le tend!

Dans les situations négatives, la main et la tête se dissocient naturellement. La négativité de l'échange est renforcée, mais c'est ici très logique.




Dans ces deux situations négatives, la tête ne part pas dans la même direction que la main choisie. C'est tout à fait logique.

Chaque fois que l'axe de la tête et la main vont dans des directions opposées, il

faut se demander pourquoi. Si le mal-être est exprimé verbalement, la situation est normale. Si, en revanche, la personne cherche à faire passer un message d'harmonie, c'est plus étonnant...

Quelqu'un qui se trémousse sur sa chaise, qui se déplace ou qui louvoie a un problème avec le contenu de son message ou avec son interlocuteur. Dans ces moments précis, l'axe de sa tête n'est jamais très droit, ses bras partent dans une direction et sa tête dans l'autre.

La main exprime l'état de la pensée: la main gauche est davantage utilisée lorsqu'une personne se laisse aller, alors que la droite l'est davantage lorsqu'une personne cherche à rester en contrôle de la situation.

L’axe de la tête en lien avec la main permet d’évoquer l’harmonie de l’échange:

- lorsque le visage et la main d’une personne sont orientés dans la même direction, elle est en accord avec ce qu’elle dit et avec son interlocuteur;
- lorsque le visage et la main d’une personne partent dans des directions différentes, elle exprime des ambivalences, par rapport à son discours ou à son interlocuteur.

---

1. Cf. Kimura, D. et A. Kimura (1981).

2. Cf. Iaccino, J. (1993). Iaccino montre que les fibres nerveuses qui contrôlent la main et le bras se développent plus rapidement dans

l'hémisphère gauche que dans le droit. Par ailleurs, l'hémisphère gauche régissant les mouvements de la main droite est plus directement opérationnel (Cf. Joseph, R. 1992). Le langage est également pris en charge dans une zone contiguë à celle qui va gérer les mouvements de la main droite. Pour toutes ces raisons, la main droite, dès qu'il s'agit de prendre le contrôle, de décider, est la plus opérationnelle.

3. C'est également dans l'hémisphère gauche, au niveau du cortex cingulaire antérieur gauche, que se situe la zone régissant les principes et les jugements de valeur. Or, la main droite est en lien direct avec cet hémisphère. Cf. Gazzaniga, M. S. et J. LeDoux (1978).

4. Les scientifiques les moins productifs dans le domaine du langage non verbal n'oublient jamais de dire que le langage non verbal est très compliqué et que l'on n'est jamais certain d'avoir bien observé. C'est généralement le momentum de leur démonstration. Certes, et ensuite? Les donneurs de leçons sont généralement assez habiles à expliquer ce qu'il ne faut pas faire, ils sont beaucoup moins diserts à décrire ce qu'il faut re-

garder exactement. Devant le désert de la découverte dans ce champ, c'est l'interrogation sur la réalité de la production scientifique qu'il faudra bien poser un jour. Pour échapper aux querelles d'obédience, il faut faire appel à des critères objectifs de validation des observations, et surtout s'accorder sur un corpus de connaissances transférable dans toutes les sciences humaines. Dans cette perspective, un détecteur d'activation corporelle (D. A. C.) capable de décoder le langage non verbal sans intervention humaine devrait permettre d'apporter la démonstration que des critères objectifs de lecture et d'interprétation des mouvements corporels définis autour des mêmes normes que celles se retrouvant dans les sciences dures existent. Aux chercheurs béotiens qui se demandent comment la question du contexte peut être évacuée, il convient de dire qu'elle ne l'est jamais. Un individu intègre le contexte dans chacune de ses actions, celui-ci est transformé par le cerveau qui le prend systématiquement en compte. Le contexte est dans le bras droit que quelqu'un lève, par exemple, et qui traduit sa vigilance. Si son œil droit est plus actif à ce moment-là, cette personne montre

qu'elle met son interlocuteur à distance. Si sa tête penche à droite, elle se raidit, si sa lèvre supérieure droite est relevée... etc. Bref, il faut prendre conscience que l'être humain est lui-même l'expression d'un contexte qu'il a intégré.

5. Cf. Tucker, D. M. et P. A. Williamson.

6. Cf. McNeil, D. (1986) *op. cit.*

7. Ce type de connaissances (hémisphère droit = spontanéité) est intégré aux stratégies pédagogiques (Cf. Vandergift, Laurens, 1995). Un élève en grande difficulté d'apprentissage semble parfois étonnamment rapide. En fait, s'il va vite, ce n'est pas qu'il est spontané, mais parce qu'il bâcle ce qu'il ne comprend pas. Il se sauve. Incapable de flexibilité, il privilégie un type systématique de réponses – de nature simultanée droite – au détriment d'un travail d'intégration plus profond de l'information de type hémisphère gauche.

8. Patrick Vertischel travaille sur l'apraxie diagonistique. Ce qui se passe lorsque les deux hémisphères ne communiquent plus ensemble et que les deux mains semblent agir sans être coordonnées. Il écrit: «Dans les apraxies diagonistiques, tout se passe comme si l'hémisphère gauche (la

main droite) agissait en pleine conscience, répondant à l’intention du sujet, alors que l’hémisphère droit (la main gauche) devenait autonome exprimant une individualité différente. (...) On pourrait voir là une illustration du bien et du mal, ou encore de l’inconscient psychanalytique: le cerveau gauche bénéficiant d’une double dominance dans le geste et le langage décide et agit en pleine conscience. Il sait définir ce qu’il va faire et rapporter ce qu’il a fait. En revanche, les réponses du cerveau droit sont plus implicites, souvent automatiques, quand le contexte est usuel. Ces actions sont parfois non conscientes, n’atteignent pas le stade de la conscience.» Cf. Vertischel, Patrick (2005).

9. Pour plus d’informations sur cette question, voir Das, J. P. (1988), *op. cit.*

CHAPITRE 18

Nos gestes parlent de nos valeurs

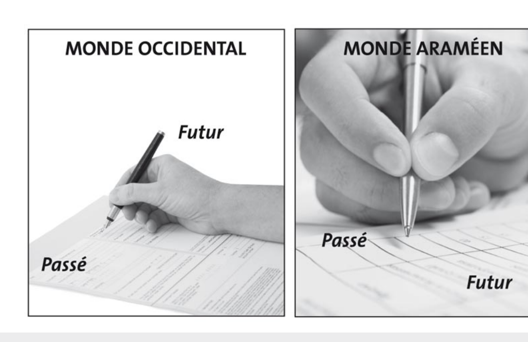
Deux personnes qui conversent ensemble ponctuent leurs paroles de gestes, cherchant à convaincre l'autre du bien-fondé de leurs dires. Le fait d'agiter les mains leur permet de concrétiser leurs idées. Leurs bras se déploient en un incessant aller-retour de l'une à l'autre, mais une observation plus poussée permet de voir qu'ils partent aussi à droite et à gauche et désignent dans l'espace des points

imaginaires. Inconsciemment, elles dévoilent ainsi leurs valeurs profondes, simplement parce que pour être en accord avec elles-mêmes, elles doivent placer dans l'espace ce qu'elles aiment et ce qu'elles rejettent.

La part de l'apprentissage dans le geste

La lecture du monde se met en place au rythme des apprentissages. L'enfant apprend que le futur c'est «plus tard», «demain», «après». On lui dit: «Nous irons chez Mamie dans trois dodos», et il comprend que ce n'est pas tout de suite. Le passé est «derrière», «dépassé», «avant»... Le passé et le futur se profilent plus clairement dans l'espace avec l'apprentissage de l'écriture. L'enfant forme des lettres qui se glissent les unes après les autres, de gauche à droite en Occident. Naturellement, parce que sa main se

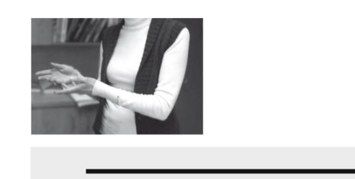
déplace vers la droite à mesure qu'il écrit, il place le passé à gauche sur sa feuille et le futur à droite. Lorsqu'il fabriquera des échelles, il retrouvera ce principe sur sa règle de calcul.

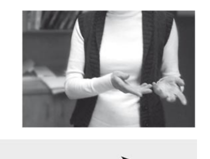


Dans le monde occidental, l'écriture allant de gauche à droite, le passé s'inscrit au début de la ligne à gauche et le futur à la fin à droite.

Dans le monde araméen, le passé s'inscrit au début de la ligne à droite et le futur à la fin à gauche.

Les psychologues, habitués à décoder les dessins, œuvrent avec cette réalité quotidiennement. L'emplacement des objets sur une feuille est une réalité inconsciente se traduisant concrètement par le fait que le passé est dessiné au début de la feuille à gauche et le futur à droite[1]. Cette réalité se retrouve dans la gestuelle! Nous plaçons inconsciemment dans l'espace, de manière imagée, le passé à gauche et le futur à droite.





La séquence dure trois secondes.

À gauche: «Qu'attendez-vous de demain?» Futur.

À droite: «Hier, les rapports humains avaient une forme bien particulière, très traditionnelle...» Passé.

Pour les Occidentaux, le passé et le futur sont placés dans l'espace, respectivement, à gauche et à droite.

Lorsque les gestes accompagnent la parole, c'est comme si l'espace devenait un grand tableau imaginaire.

1. «Aujourd'hui...» Présent (centre).

2. «...les mentalités...» Déplacement.

3. «...comparées à celles de la première partie du siècle...» Passé (gauche).

Sur le tableau, les gestes adressés à l'autre ne sont pas décodés consciemment, mais le propos est ainsi davantage soutenu. Souvenez-vous du mouvement des yeux. Les mêmes règles de lecture s'appliquent.



À gauche: «Hier, il s'en est sorti.» Passé.

À droite: Il pourrait vivre encore quelques années.» Futur.

La conception du temps est ainsi codée dans le cerveau. L'observation de cette règle[2] va permettre d'intégrer une réalité beaucoup plus intéressante encore.

Les gestes parlent de nos affects

Le passé est placé à gauche et le futur à droite, bien... mais dans la vie de tous les jours, vous objecterez de bon droit que la

plupart des gestes sont effectués sans évoquer ni le passé ni le futur. Si quelqu'un vous dit: «Je viens de lire un livre sur la théorie des cordes», il n'est pas question de passé ni de futur, mais la position de ses bras dans l'espace traduit une part beaucoup plus profonde de sa personnalité.

La pensée est presque toujours binaire. Elle oblige à choisir en permanence entre ceci et cela, ceci plutôt que cela, ceci avant cela ou ceci après cela[3]. Cette réalité n'est sans doute rien de moins qu'une question de survie!

Toutes les décisions sont prises sur des critères émotionnels et, dans ce contexte, tous les mots, même les plus neutres, sont chargés émotionnellement. Le langage corporel n'échappe pas à cette règle. Lorsque deux choses sont évoquées en même temps, deux gestes sont souvent effectués dans des endroits distincts de l'espace et traduisent également des préférences[4]. L'observation

de la direction des gestes permet de lire la nature des émotions! Prenons l'exemple d'une personne qui échange avec un collègue et lui demande: «Pour finir plus vite ce boulot, tu aimerais mieux travailler avec Donald ou avec Raynal?» Le collègue répond: «Moi, tu sais, pour ce projet-là, Donald ou Raynal, ça m'est égal!»

D'un point de vue verbal, le collègue ne s'est pas engagé. Comme il ne formule aucune préférence, il est légitime de penser qu'il n'en a pas. Pourtant, l'observation de la séquence de communication a montré qu'avec deux gestes banals, il a placé Donald à sa gauche et Raynal à sa droite. Sans le dire, il a exprimé une préférence. Il préfère travailler avec Donald! Lorsqu'une personne est *détendue,* sa gestuelle conduit à gauche dans l'espace ce qu'elle aime et à droite ce qu'elle aime moins[5]. Les gestes peuvent être faits avec une ou les deux mains, cela ne change rien au processus.



Ici, l'homme tient les scientifiques pour des personnes fermées, mais celui qu'il évoque s'est «ouvert», lui, aux philosophies de la vie. Ses gestes vont des valeurs négatives, qu'il situe dans l'espace à droite, vers les valeurs positives, qu'il met à gauche.

Ce qui est fascinant avec les gestes, c'est qu'ils traduisent à destination de l'autre les valeurs qui font du sens pour soi seul. Ils ne traduisent pas des valeurs sociétales mais un ressenti individuel, personnel, intime. Les mots disent, les gestes appuient et permettent parfois de se passer des mots[6].

Dans la même veine, regardez ici s'exprimer une psychologue parlant des rapports du couple dans une émission de télévision portugaise[7].



Ce phénomène a été observé avant de pouvoir être expliqué. C'est la comparaison de gestes araméens qui a permis de comprendre la logique de la dynamique du geste. Regardez comment une Araméenne, en l'occurrence une Algérienne, situe son monde, en regard du monde extérieur.

LOGIQUE ARAMÉENNE




À gauche: «Chacun de nos livres nous laisse un germe de réflexion...» (Le monde intérieur est placé à droite.)

À droite: «...qui nous renvoie, elle, vers d'autres livres.» (Le monde extérieur est placé à gauche.)

Observez maintenant la direction du regard de cette autre personne de culture araméenne.

LOGIQUE ARAMÉENNE



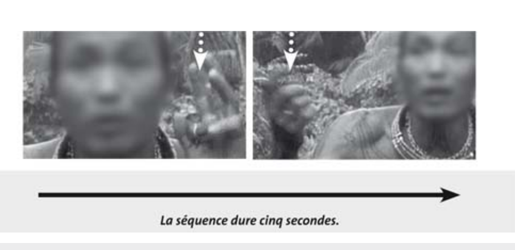
Pour ces deux personnes, passé et futur se lisent de droite à gauche, comme les valeurs positives (à droite) et les valeurs négatives (à gauche). Les valeurs des Israéliens dans la même dynamique se lisent de la même façon.

Des images comme celles-ci suffisaient à nous persuader que les valeurs exprimées par les gestes avaient à voir avec les apprentissages de base, mais ce sont les gestes effectués par les peuples sans écriture qui ont vraiment permis de comprendre quel phénomène sous-jacent explique le rapport entre les gestes, les émotions et les valeurs.

Soi, l'Autre et la conscience de soi

Les Occidentaux placent ce qu'ils aiment à gauche et ce qu'ils apprécient moins à droite. Les Araméens, de leur côté, lorsqu'ils parlent arabe ou hébreu, inversent ce processus, à

l'image de l'apprentissage de l'écriture. Ils parlent des choses qu'ils aiment en les plaçant à droite et de celles qu'ils aiment moins en les plaçant à gauche[8]. Mais comment s'y prennent les membres des peuples sans écriture?



À gauche: «Moi et mon peuple savons qu'il y a le progrès.»

À droite: «Lui, il est parti, je ne sais pas si je le reverrai.»

Par le geste et le regard, les membres des peuples sans écriture montrent qu'ils pla-

cent le monde intérieur à gauche et le monde extérieur à droite.

Ici, la représentation spatiale inconsciente amène cet homme ne possédant aucun système d'écriture à placer le clan à gauche et ce qui lui est extérieur à droite. Les peuples sans écriture placent, c'est en tout cas l'explication la plus vraisemblable dans l'état des connaissances actuelles, leur monde intérieur à gauche simplement parce que le siège de la conscience de soi[9] dans l'hémisphère droit les ramène à gauche dans leur intériorité. Ils placent à droite ce qui réfère à l'extérieur[10].

La conscience de soi ramène à gauche ce qui renvoie à soi et donc à l'intimité, à ce qui est à soi, en opposition à ce qui est à l'autre, qui se trouve à droite. L'être humain place ce qu'il aime dans son monde intérieur à gauche et ce qu'il rejette à droite. Seuls des

apprentissages différents peuvent renverser cette dynamique. C'est ce qui se passe avec le mouvement d'écriture des Araméens, par exemple.

Parvenus à ce point de l'ouvrage, une réalité vous a peut-être intrigués, celle du rapport entre les gestes sur le corps (comme lorsqu'il y a microdémangeaison) et ceux dans l'espace pour les peuples occidentaux. Une personne ressent une microdémangeaison sur le côté gauche de son visage et de son corps lorsqu'un sujet qui la touche positivement est évoqué, et effectue des gestes à gauche dans l'espace lorsqu'elle parle d'une valeur prisée. Cette parenté expliquée par la théorie de la conscience de soi devrait grandement vous faciliter la lecture des mouvements sur le corps et dans l'espace[11].

Les gestes dans l'espace ne sont pas toujours faits au même endroit.

En Occident, dans les situations où les personnes sont détendues parce qu'elles sont positives, qu'elles réfèrent au passé ou qu'elles parlent de choses appréciées ou aimées, les gestes sont faits vers la gauche.

En Occident, les gestes liés au futur, à ce qui est extérieur ou à ce qui est honni et donc rejeté sont faits vers la droite. Ces points sont inversés dans le monde oriental.

En situation de stress, les référents dans l'espace sont différents et les points cardinaux sont inversés.

---

1. De la même manière que les enfants écrivent de gauche à droite, ils dessinent de gauche à droite leur famille, commençant par les référents

les plus importants (parfois ils se placent eux-mêmes en premier) pour aller vers les moins importants. Il y a souvent en bout de ligne le chien ou le chat... La projection dans le dessin épouse la même logique que celle de la gestuelle. Nous dirons de cette réalité qu'elle est neurosymbolique.

2. Nous savons que le passé et le futur ont à voir avec le rythme de l'écriture parce que les peuples araméens, arabes et israélites notamment, pour qui le mouvement de l'écriture est inversé, transcrivent dans leur gestuelle inconsciente le passé et le futur par rapport aux Occidentaux. La direction de leur regard s'inverse également. Cette réalité est d'ordre neurosymbolique. Elle s'est agrégée dans nos neurones à notre insu. Elle est largement inconsciente.

3. Des réalités différentes peuvent être positionnées par le geste au même endroit dans l'espace, mais dans la réalité elles ne le sont pas. Les gens ne diront pas: «Pendant nos vacances, nous sommes allés à Paris et à Florence» en faisant les gestes exactement au même endroit. Les émo-

tions et les valeurs s'entrelacent et sont positionnées à droite et à gauche dans l'espace.

4. Antonio Damasio parle de marqueurs somatiques. Cf. Damasio, A., *et al*. (1991).

5. La recherche de compétitivité peut inverser le processus. Les individus qui recherchent la compétition vont avoir tendance à entrer en confrontation, à devenir extrêmement concentrés, attentifs et à utiliser des ressources de neurotransmetteurs davantage présents dans l'hémisphère gauche, comme la dopamine (Cf. Witling, W., 1995). Ils prendront le contrôle sur l'environnement avec la main droite à droite et rejetteront à gauche. Ce phénomène disparaît TOUJOURS en situation de détente. Cette observation a été faite à partir de plusieurs dizaines de milliers de bandes vidéo montrant des personnes vivant divers niveaux de stress, du plus faible au plus élevé.

6. Jacques Chirac, par exemple, lors de sa dernière entrevue en tant que président de la République française, accordée à la journaliste de France 2 Arlette Chabot, évoque deux de ses ministres, Dominique de Villepin, premier min-

istre, et Nicolas Sarkozy, ministre de l'intérieur. Le fait qu'il accordait davantage de confiance à de Villepin qu'à Sarkozy était un secret de polichinelle, mais derrière un vernis d'impartialité, il plaça de Villepin à gauche et Sarkozy à droite dans sa gestuelle, nous révélant ce qu'il ne disait pas. Attention, le stress lorsque le climat est pressenti comme hostile peut renverser ce phénomène (mais les personnes ne parlent pas avec les deux mains). En situation de confiance, le phénomène se remarque TOUJOURS.

7. La synergologie est une discipline jeune et l'utilisation de bandes vidéo provenant de la télévision à des fins de validation permet d'obtenir ainsi des images au-dessus de tout soupçon qui ne peuvent pas avoir été manipulées.

8. Nous parlons ici du mouvement du geste et non du bras utilisé.

9. Voir la théorie de la conscience de soi dans la première partie de cet ouvrage.

10. Ce qui pourrait très bien expliquer pourquoi, en situation de difficulté, certains enfants ont tendance à se figer dans un style, revenant dans leur monde et se fabriquant une bulle. Dans le

vocabulaire des théories de l'apprentissage, ce sont les enfants dits «hémisphère droit surdominant». Ces dominances subsistent à l'âge adulte. Cf. Das, J. P. (1988).

11. La lecture des gestes des peuples araméens ou asiatiques ne peut se faire avec la même facilité. Une personne araméenne ressentira bien une microdémangeaison sur le côté gauche de son visage et de son corps lorsqu'un sujet qui la touche positivement est évoqué, mais elle effectue des gestes à droite dans l'espace lorsqu'elle parle d'une valeur prisée. Les gestes dans l'espace sont le fait d'une représentation neurosymbolique, c'est-à-dire générée par nos apprentissages, alors que les microdémangeaisons sont le fait d'une logique cérébrale. Nos cerveaux sont construits de façon identique, 5000 ou 10 000 ans d'écriture n'ont pas transformé en profondeur ce qui a été créé il y a entre 10 et 350 millions d'années...

CHAPITRE 19

À quel point le langage du corps est-il universel?

Des centaines de siècles d'échange, de partage, d'essais pour mieux se comprendre et rendre les idées plus claires et accessibles ont façonné un patrimoine gestuel présent aujourd'hui chez chaque individu. Mais comble du paradoxe, si la gestuelle est universelle, le patrimoine gestuel individuel

est, lui, influencé par la culture! Ces deux idées semblent contradictoires... Voici donc quelques éclaircissements.

Notre patrimoine gestuel est d'abord génétique

Toutes les observations de terrain concordent et conduisent à la même conclusion: la nature du geste est universelle. Quel que soit l'endroit de la planète sur lequel des images d'êtres humains en situation de communication ont été décodées, leur gestuelle se ressemble étonnamment! Si vous en doutez, visionnez tous les films à visée ethnologique japonais, chinois, coréens ou de langue araméenne, indonésienne, africaine, etc., que vous pourrez trouver, et vous vous rendrez vite compte qu'il n'y a aucun geste posé qui ne soit universellement compris!

Cette règle est valable aussi bien pour les sociétés disposant de l'écriture que pour

celles sans écriture, qui ont évolué loin des codes des sociétés dites «développées». Lorsque ces peuples dits «primitifs» sont observés avec des lunettes «civilisées», leurs mouvements, leurs déplacements comme leur gestuelle, leur rapport aux objets ou leur motricité fine ne semblent jamais incongrus ni même bizarres. Leur code vestimentaire, leur rapport à l'intimité et leur façon de transmettre le savoir diffèrent de ceux des sociétés dites «évoluées», mais leur gestuelle semble pourtant être la même, attestant de ses fondements universels.

Il suffit de demander son chemin à des étrangers pour se rendre compte que les barrières du langage parlé ne sont pas incontournables et que chacun dispose, dans l'architecture de ses gènes, du bagage nécessaire pour comprendre et se faire comprendre au-delà des cultures.

Lorsqu'au hasard de conférences je rencontre des gens incrédules face à ce discours

(je l'étais moi-même avant de collationner tant d'informations), je leur dis, si je me trouve au Canada par exemple: «Ici nous sommes au Canada. Par rapport à la France et l'Angleterre, plus de 400 ans d'histoire, un océan et un continent sur lequel des Amérindiens vivent depuis des millénaires nous séparent... Votre histoire, votre culture ne sont définitivement plus celles de la France ou de l'Angleterre. Essayez pourtant de trouver avant la fin de la conférence, c'est-à-dire d'ici deux heures environ, un geste qu'un Français ne pourrait pas comprendre.» Et j'ajoute parfois, pour attiser le goût de la compétition: «J'offre à ceux qui trouveront un repas dans le meilleur restaurant de la ville!» Il ne m'est pas encore arrivé de voir un doigt se lever... Je sais pourtant que ça arrivera un jour, que si aucune main ne se lève c'est que les gens sont pris au dépourvu. Il y a en effet toujours environ une dizaine de gestes qui peuvent être issus d'un terroir,

d’une socioculture, d’une branche professionnelle, et qui ne sont pas universels[1].

Les éléments les plus complexes de notre motricité sont innés, inscrits dans notre génétique. Un enfant sauvage finira par exemple par se mettre sur ses deux jambes et marcher, même s’il n’a pas vu d’humain le faire. Il le fera simplement plus tard qu’un enfant qui y a été encouragé. Un enfant aveugle de naissance va hocher la tête en disant «oui» comme le fait un enfant voyant, par exemple[2]. Il n’a pourtant jamais vu personne le faire. Ses mouvements sont moins élaborés que ceux d’un voyant, mais il dispose des mêmes *patterns* que lui et fait des mouvements comme lui[3]. La vie fourmille d’exemples nous permettant de comprendre qu’un certain nombre de nos attitudes corporelles sont inscrites dans nos cellules.

La découverte récente d’une catégorie de cellules cérébrales éclaire d’une nouvelle

manière le langage non verbal et finit de l'enraciner dans son cadre universel.

Notre cerveau fait travailler les mêmes zones que celui de notre interlocuteur

Le patrimoine gestuel humain est universel parce que l'empathie[4] a des racines universelles. Les êtres humains se comprennent en se regardant! Grâce à l'action des neurones miroirs[5], lorsqu'un être humain est intéressé par un autre, il fait inconsciemment travailler, en le regardant, les mêmes zones cérébrales que lui. Celui qui regarde peut ainsi comprendre ce que ressent son interlocuteur et accéder, puisqu'il fait les mêmes opérations cérébrales, à un certain nombre de ses pensées[6]. Ce phénomène observable est évidemment inconscient mais les gestes courants sont gravés dans tous les cerveaux humains, l'architecture générale des cerveaux étant universelle.

Cette démonstration sur l'universalité du langage du corps aura convaincu les moins sceptiques d'entre vous. Pourtant, si vous allumez votre poste de télévision, pour peu que vous zappiez d'une chaîne d'un pays vers celle d'un autre, vous allez sans doute avoir le sentiment que certes vous comprenez tous les gestes mais que «ce n'est pas tout à fait pareil». Les Italiens, par exemple, ne communiquent pas tout à fait, d'un point de vue non verbal, comme les Japonais. Est-il possible que le langage du corps ne soit pas tout à fait pareil partout et qu'il soit en même temps universel?

Notre patrimoine gestuel s'enrichit d'une faconde culturelle

Le patrimoine gestuel est inné et se développe en fonction de la société dans laquelle on vit.

Le rôle de la gestuelle est lié à la place attribuée aux émotions dans une société[7]. C'est pourquoi faire des gestes était autrefois, dans plusieurs cultures, le signe d'un manque d'éducation[8]. Les gens de l'élite suivaient des cours d'éloquence et leur corps était savamment discipliné. Le geste était proscrit, réprimé: «Ne montre pas du doigt!», «Arrête de bouger!», «Tiens-toi droit!» Le seul à qui l'on reconnaissait le droit au geste était l'inculte obligé d'utiliser les mécanismes du langage enfantin, et donc son corps, pour se faire comprendre[9].

La gestuelle est éloquente là où les émotions sont prises au sérieux! Les Italiens, par exemple, ne craignent pas de faire des gestes pour traduire autant leurs états d'âme que les réalités de la vie quotidienne, parce qu'ils placent les émotions au cœur du projet relationnel. Une actrice italienne partageant sa vie avec un acteur français expliquait, dans une émission télévisée à grande

écoute, toute la différence entre l'ambiance de Rome et celle de Paris: «Lorsque je me dispute avec mon amoureux à Paris, nous fermons les fenêtres. À Rome nous les ouvrons!» Comment mieux réprimer une émotion que le corps figé, la tête basse et la voix en sourdine, et comment mieux la faire vivre qu'en donnant au visage et au corps le rôle de caisses de résonance.

Les gens ont intuitivement le sentiment que d'un peuple à l'autre les gestes sont différents. En fait, c'est leur **amplitude** qu'ils considèrent et non leur **fréquence**. Les Européens, par exemple, ont l'impression que les Asiatiques font peu de gestes et que les Arabes en font beaucoup. Or, si nous établissons des critères de comparaison entre les gestes des Maghrébins et ceux des Asiatiques, nous observons que ces derniers ne sont pas moins fréquents et ne peuvent être opposés, mais que par contre, leur amplitude est moins grande.

Lorsqu'un Italien commence à parler un peu fort parce qu'il est mécontent, un Japonais qui n'a jamais quitté son pays pensera qu'il est hystérique. Les Japonais ressentent de la colère comme les Italiens et ils font alors *exactement* les mêmes gestes, mais le «niveau sonore» de ceux-ci, c'est-à-dire leur amplitude, sera moindre parce qu'elle est culturelle[10].

La culture intervient davantage sur les gestes conscients que sur ceux qui sont inconscients. Elle ne transforme pas les gestes inconscients. Les bras s'ouvrent pour accueillir spontanément une personne aimée et se referment pour se protéger. Cette réalité inconsciente, en vigueur depuis la nuit des temps, reste toujours vraie, de l'être humain le plus évolué au singe le plus frustre.

En revanche, la culture intervient dans toutes les activités conscientes. Les règles de politesse et de bonne éducation, par exemple, sont différentes d'un peuple à l'autre.

Mais les attitudes conscientes ne nous intéressent pas car elles peuvent être fabriquées, simulées de toutes pièces. Observons…



«Tout va bien!» (Geste conscient.)

Quelqu'un qui veut vous mentir peut, par exemple, faire un beau geste de ce type, qui lui permet d'éviter de vous aborder pour vous dire comment il se sent réellement. C'est le cas ici. Regardez comme l'œil gauche de cet homme est fermé. De plus, il regarde avec l'œil droit.

Il est impossible de croire à la vérité de ce geste. Il remplace le mot et, comme lui, il peut cacher la vérité. Lorsque quelqu'un fait des gestes conscients, nous ne les analysons généralement pas. Nous préférons nous fier à d'autres signes (position de la tête et des épaules, ouverture des yeux) pour savoir si la personne est sincère.

Le langage du corps, dans sa dimension inconsciente, va bien au-delà des apparences et du vernis culturel. De cerveau à cerveau, en épousant inconsciemment les mouvements de l'autre et en les comprenant, les hommes et les femmes de bonne volonté font la preuve tous les jours qu'un inconscient gestuel universel, déposé dans le cerveau et le corps de chacun, existe vraiment. C'est à partir de celui-ci que tout individu trouve le patrimoine de sa propre faconde corporelle.

Notre patrimoine gestuel est en partie individuel

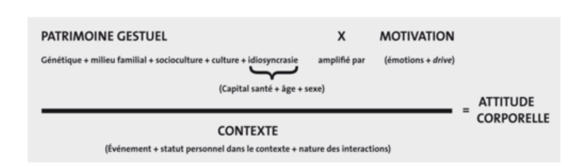
Le patrimoine gestuel génétique s'enrichit de codes culturels appris[11], mais s'il fallait en rester là, les mouvements corporels inconscients seraient à peu près les mêmes entre frères et sœurs ou entre parents et enfants. Or, force est de reconnaître que ce n'est pas le cas. Les enfants ont des particularités gestuelles différentes de leurs parents. Chacun a une dynamique corporelle qui lui est propre.

Par-delà les références corporelles universelles et indépendamment de toutes les réalités culturelles, il existe donc des réalités individuelles[12] relatives à la gestuelle. Un père qui se racle la gorge lorsqu'il ne sait pas quoi dire, un oncle qui se gratte la poitrine des deux mains lorsqu'il est content, une mère qui fait des grands pas même lorsqu'elle n'est pas pressée, une tante qui se met le doigt sur le bout du nez quand elle fait les mots croisés sont autant de balises

dans la construction d'un enfant. Cette part fantasmatique est mi-culturelle mi-individuelle. Mais il y a une autre raison pour laquelle les êtres humains ne sont pas tous égaux face à la gestuelle: ils ne le sont pas face aux émotions. Certains sont plus sensibles que d'autres, submergés par des débordements, des tressaillements dont leur gestuelle témoignera. Si l'émotion qui passe est plus forte, elle laissera des traces instantanées visibles et **la fréquence** du geste sera accrue[13].

La différence dans le ressenti des émotions est fondamentale pour comprendre que le corps ne transmet pas toujours les informations avec la même intensité. D'autres réalités plus individuelles, comme l'état de santé, font que, par exemple, une personne âgée fatiguée et malade n'aura pas la même tonicité «naturelle» qu'un adolescent – qui est en quelque sorte une «boule d'hormones» – en pleine santé. Ces facteurs nous ont contraint à fabriquer une équation

gestuelle théorique permettant de rendre compte du niveau de tonicité général attribuable à chaque être humain, et ce, afin qu'en termes de gestuelle, nous soyons certains de parler tous de la même chose.



Il n'est pas question ici de rentrer dans la logique de cette équation théorique, mais simplement de comprendre, à travers elle, qu'un être humain dispose d'un patrimoine gestuel qu'il met en œuvre selon ses motivations. Mais même si les niveaux de motivation sont égaux, certaines personnes se maîtrisent mieux, dans la conduite de leurs actions (une expression québécoise, empruntée à l'anglais, exprime cette réalité: on

dit de ces personnes qu'elles ont de la *drive)* que d'autres, qui seront moins centrées autour de leurs objectifs. L'expression corporelle de la motivation ne sera pas la même. Il faut considérer également que le contexte précis de l'événement dans lequel ce patrimoine s'exprime est un facteur pondérateur. Une personne extrêmement motivée par la présentation d'un projet qui lui tient à cœur n'aura pas la même dynamique corporelle selon qu'elle s'ouvre de ses idées à ses amis durant un déjeuner, durant une réunion très formelle ou à côté d'une station de métro; et selon qu'elle est donneuse d'ordres ou exécutante.

Heureusement, si l'expression corporelle est propre à chacun, les codes de sa lecture sont, eux, universels. Prenons un exemple pour mieux illustrer notre propos.

La bise des premiers contacts

Les êtres humains disposent de gestes conscients intégrés à leur patrimoine corporel et destinés à faciliter leurs premiers contacts. Face à un inconnu qui s'approche de nous, nous ne nous disons pas: «Que dois-je faire? Ah oui, serrer la main!» Nos mains partent «naturellement» en direction de notre interlocuteur.

L'embrassade est, parmi ces attitudes de rencontre, plus tendre, plus mutine aussi. Presque universellement le petit enfant embrasse l'adulte en lui faisant un «mimi», «un bisou» «un poutou»... Transposant l'acte de succion, il a tendance à embrasser sur la bouche le parent qui le quitte. Puis il comprend que les «mimis» se font sur la joue – il est en train d'apprendre ce qu'est la bise – mais personne, en Occident, ne lui dira sur quelle joue commencer, ça n'a pas d'importance pourvu qu'elle soit faite sur la joue. Or, chacun de nous se trouve confronté

de temps à autre à la situation dans laquelle il se retrouve nez à nez plutôt que joue à joue avec la personne qu'il embrasse. Surpris, notre tête bascule alors de l'autre côté mais comme l'autre a eu la même réaction, nous nous trouvons une deuxième fois nez à nez! C'est généralement le rire partagé qui met fin à l'embarras que nous avons fait naître, bien malgré nous. Dans ces moments particuliers, que s'est-il passé, pourquoi cet acte si simple est tout à coup devenu si compliqué? En fait, *consciemment* nous avons appris à faire la bise sur la joue et *inconsciemment* nous choisissons quelle joue. Reprenons. Faire la bise n'est pas un rituel comme un autre. La peau de notre visage rencontre celle de l'autre, les bouches sont séparées d'environ cinq centimètres et il faut parfois bien peu de chose pour que cette attitude tout à fait conventionnelle le devienne beaucoup moins. Ce sont les hémisphères cérébraux qui nous guident vers notre interlocuteur au moment de l'embrasser. Si nous

sommes plus vigilants ou respectueux, l'hémivisage droit, piloté par l'hémisphère gauche, nous conduit naturellement vers la moitié droite du visage de l'autre. Par contre, si nous sommes plus spontanés et plus doux, l'œil gauche, et avec lui l'hémivisage gauche, nous conduira naturellement vers la partie gauche de son visage.



La bise effectuée d'abord d'une joue gauche à l'autre est toujours plus détendue, plus abandonnée, plus affective que celle d'une joue droite à l'autre. La bise ef-

fectuée sur la joue gauche est moins protocolaire et renvoie davantage à l'affect.

Le rapport au corps de l'autre face à sa propre intimité va façonner l'embrassade. L'autre est abordé soit respectueusement soit spontanément, mais il est impossible d'avoir ces deux attitudes mentales en même temps puisqu'elles sont différentes. Chaque fois que nous nous retrouvons nez à nez plutôt que bouche à joue, prêts à se heurter, c'est que la relation avec l'autre n'est pas claire, à ce moment précis. L'une des personnes est davantage dans la spontanéité, dans l'échange décontracté et l'autre plus à l'aise dans une relation distante et protocolaire. Cette réalité est propre à chaque échange, mais en même temps l'inconscient collectif ne peut en être exclu car le rapport à la spontanéité et à l'intimité dépasse les individus. La différence entre les cultures pro-

pres à chaque pays nous permet de mieux comprendre cette situation. Ainsi, les Québécois et les Français par exemple, pourtant issus, à l'origine, d'un même peuple, ne s'embrassent pas de la même manière! Les Français feront généralement la bise en commençant par la joue droite, alors que les Québécois commenceront plutôt par la gauche[14]!

Ce phénomène n'est évidemment pas sans rappeler celui du baiser amoureux, que nous avons évoqué dans la première partie de cet ouvrage, qui est pratiqué l'œil gauche contre l'œil gauche dans des proportions significativement beaucoup plus importantes que l'œil droit contre l'œil droit.

L'observation d'embrassades semble traduire le fait que le peuple québécois serait moins protocolaire que le peuple français, plus détendu au moment du premier contact. Ce n'est pas une remarque des plus originales mais elle nous permet d'illustrer la

réalité d'une mentalité collective, d'un inconscient collectif qui s'inscrit dans une gestuelle différente d'un peuple à l'autre.

Le patrimoine gestuel est universel. La presque totalité des attitudes du corps est comprise par tous les humains.

En revanche, la dynamique corporelle est propre à chacun. Elle est dépendante de données autant génétiques, culturelles qu'individuelles.

L'universalité du langage du corps est intégrée dans le patrimoine corporel de chacun et l'histoire personnelle est également lisible car les critères de lecture sont universels.

---

1. Desmond Morris est sans doute le premier à avoir systématiquement pisté ces gestes cul-

turels. Malheureusement, et il n'y est pour rien, comme il a répertorié des gestes culturels, on en a déduit que les gestes sont culturels. En fait, on a installé l'exception comme si elle était la règle. Cf. Morris, D., *Body talk: a world guide to gestures*, London; Cape, Jonathan et F. Caradec, *Dictionnaire des gestes*, Fayard, 2005.

2. Cf. Laplane, D. (2005).

3. Cf. Galati, D. et coll. (1997).

4. En psychologie, il est possible de dire que Carl Rogers a élevé au rang de technique thérapeutique la technicité de l'empathie provoquée (Cf. Brunel, Martiny, 2004). Pourtant, la découverte des neurones miroirs oblige à revoir totalement l'approche de l'empathie dans cette discipline car elle n'est plus un état mental à construire mais une réalité *de facto* au même titre que manger ou boire (eh oui!). Une nouvelle question est donc posée: l'empathie étant donnée *de facto*, est-ce celle du thérapeute qui importe ou sa capacité à montrer qu'il en éprouve? Est-ce encore de l'empathie dans ces conditions? Cf. Rogers, C., *L'approche centrée sur la personne,* Anthologie de

textes présentée par H. Kirschenbaum et V. Henderson, Land, 2001.

5. Cf. Rizzolatti, Giacomo, *et al*., «Premotor cortex and the recognition of Motor actions», *Cognitive brain research, op cit*.

6. Ces neurones ont été repérés par hasard chez le singe. Leur existence n'a été relevée que plus tard chez l'être humain. Nous parlions d'universalité...

7. Elle est un enjeu entre classes sociales dans les pays dits «civilisés». La sociologie de Pierre Bourdieu et notamment les concepts d'*ethos* d'*hexis* et d'*habitus* rendent compte de cette réalité. Cf. Bourdieu, P. (1989).

8. Aujourd'hui, la main gauche vit encore ce discrédit dans les régions du monde où la religion régit la vie privée. Les musulmans, par exemple, effectuent des gestes des deux mains en parlant, mais dès qu'il est question de tâches nobles, il est interdit de se servir de la main gauche, la main souillée. Ainsi, Allah possède deux mains droites (Cf. Chebel, M., 1995). La religion catholique est moins répressive au niveau du langage corporel, mais la Bible n'est pas beaucoup plus positive à

l'égard de la main gauche: «Le cœur du sage est dans sa main droite et le cœur de l'insensé est dans sa main gauche.» – L'Ecclésiaste, X, II.

9. Cet état de fait a été responsable, notamment, de la répression du langage des sourds (Cf. Itard, I.) et de l'incapacité à faire émerger, pendant très longtemps, un alphabet non verbal sourd digne de ce nom. Les méthodes oralistes en vogue dans le monde entier (mais de manière moins importante aux États-Unis) contraignaient les sourds à apprendre à parler alors qu'ils n'entendaient pas ce qu'ils disaient, plutôt que d'apprendre le langage des signes (méthode gestualiste) qui leur aurait permis de franchir efficacement la barrière du silence. Cette attitude les obligeait à développer entre eux, loin de leurs professeurs, une langue naturelle par signes. Cf. Moody, B. (1998); Cuxac, C. (1987).

10. La logique gestuelle est codée, en synergologie, selon des règles précises. Sur une échelle gestuelle de un à dix, l'Italien est à huit et le Japonais ne dépassera jamais cinq. En fait, ils font les mêmes gestes, mais l'intensité de ceux-ci change. Chaque geste est incorporé dans une ty-

pologie. Exemple: G_M_C_56_M4_A_F_12. G: nous considérons qu'il s'agit d'un geste (les mains vont vers l'extérieur), quatre autres catégories d'attitudes corporelles sont possibles; M: le geste est mi-conscient (ce qui veut dire qu'il n'est pas indispensable pour comprendre la situation); C: c'est la configuration de la main qui nous intéresse; 56: c'est la main droite qui, est considérée; M4: la position générale du poignet; A: la direction des doigts, ascendants ici; F: les doigts (ici la main est fermée, huit positions de doigts différentes sont possibles); 12: le pouce et l'index sortent de la main.) Si nous étions intéressés par la direction du geste, nous aurions pu avoir, par exemple, (G_M_D_N_D_ PAGA). G: geste; M: mi-conscient; D: direction du geste; N: la phrase employée pendant le geste fait référence à une symbolique «engrammée» (neurosymbolique); D: c'est le temps évoqué qui est pris en compte («*hier* il faisait beau»); PAGA: le geste est fait vers la gauche en évoquant le passé. 12 codes de ce type sont ici possibles. Chaque séquence gestuelle est ainsi répertoriée dans des banques de données vidéo en plusieurs langues que l'on compare les unes aux autres.

11. Nous avons, par souci de simplification, évité d'aborder la question des idéogrammes idéatoires et verbomoteurs. En fait, les mots et les gestes se font conjointement. Si on vous dit: «tire-bouchon», il est probable que vous imaginiez votre main tourner comme pour déboucher une bouteille. Notre patrimoine gestuel est nourri de nombreux idéogrammes idéatoires ou verbomoteurs qui sont restitués inconsciemment et qui nous aident à nous situer. Vous pouvez, par exemple, employer le mot «barrière» et faire le geste de fabriquer une barrière tout à fait inconsciemment en parlant. Si je vous dis «craie sur un tableau», il est possible que vous entendiez crisser la craie dans votre tête. Si on vous présente un peigne vous n'allez pas demander à quoi il sert... pourtant certains patients souffrant d'apraxies idéomotrices prennent leur peigne pour tartiner leur beurre sur leur pain! Ces apraxies font que le geste correspondant soit au mot soit à l'objet est perdu. Pour plus d'informations sur les apraxies idéatoires, voir Le Gall, D., *et al*. (2000).

12. Le mot technique précis est «idiosyncratiques».

13. Voir l'échelle d'hypertonicité gestuelle en annexes 2 et 3.

14. Le peuple québécois est, de tous les peuples observés, celui chez qui le pourcentage de bises faites à gauche est le plus élevé. Les Québécois se distinguent, sur ce point, des Canadiens anglais des provinces anglophones.

CONCLUSION

La morale de cette histoire

Conçu comme un ouvrage théorique autant que comme un manuel pratique, ce livre ouvre la porte à une série de questions, à commencer par celle-ci: comment faire pour rester présents dans l'échange quand il faut observer tellement de détails non verbaux? Cette question en appelle nécessairement une autre: est-il possible de maîtriser son propre langage corporel pour

devenir plus performants dans les situations de communication importantes voire stratégiques? Enfin, pour tous ceux qui travaillent à devenir de meilleurs êtres humains se pose LA question: ne perdrons-nous pas en spontanéité et en candeur ce que nous tentons de gagner en techniques d'observation? Ces questions ne doivent pas être éludées.

Comment faire pour décoder un langage aussi élaboré sans perdre en qualité de présence?

Cet ouvrage est tombé entre vos mains parce que vous cherchiez un outil pour mieux comprendre l'autre et, dans cet objectif, admettons qu'il rende son office. En même temps, si la relation vous intéresse c'est pour la bonifier, et c'est là l'inévitable paradoxe. *Le langage universel du corps* permet de devenir de meilleurs observateurs, or la qualité de la relation dépend de notre

capacité à être des acteurs et non des observateurs! Ne sommes-nous pas en train de choisir entre deux voies inconciliables: regarder mais sembler étrangement absents dans la relation ou en être acteurs mais se priver des bénéfices de l'observation? Que faire?

La problématique est à deux volets.

- Comment faire pour être de bons observateurs?
- Peut-on être de bons observateurs tout en étant des acteurs?

En fait, l'adoption d'une attitude mentale spécifique règle d'elle-même ces deux difficultés. Nous allons vous proposer de **ne jamais penser au langage corporel!** Cette méthode a priori absurde est de loin la plus efficace...

La théorie du ballon qui passe

Le langage corporel comporte un nombre de paramètres à prendre en compte comparable à ceux qui sont nécessaires à la conduite automobile! Nous allons donc vous proposer d’aborder le langage non verbal de la même façon que la conduite automobile. Revenons un peu en arrière. Vous vous souvenez de votre première leçon de conduite... combien c’était compliqué? La voiture, d’abord, avec le volant qui doit être tenu d’une manière bien précise, les trois pédales et les pieds qui devaient passer de l’une à l’autre en douceur au risque de voir caler le moteur, l’embrayage, le levier de vitesse, les clignotants, les trois rétroviseurs, sans parler de la route, de la vitesse, des panneaux et des feux de signalisation, et bien sûr des autres voitures, celles de devant, de derrière, et celles qui, en face, risquaient de vous couper la route, les éventuels véhicules prioritaires, les piétons parfois imprévisibles et les enfants

qui risquent de traverser sans crier gare! Bref, lorsque vous êtes descendus de la voiture après la première leçon de conduite, vous vous êtes certainement dits: «Je n'y arriverai jamais!» Heureusement, vous aviez sans doute dans votre entourage une de ces personnes qui ne comprennent rien à rien et qui conduisait, elle! Vous avez peut-être pensé: «Si cette personne y est arrivée, je devrais pouvoir le faire aussi, il n'y a pas de raison!» Ça, c'était probablement il y a quelques années... Demain vous rentrerez chez vous en voiture et vos préoccupations diverses feront que, si la circulation est fluide, vous oublierez que vous conduisez, vous le ferez sans y penser. Vous arriverez chez vous étonné d'être déjà là. Vous aurez coordonné, pendant la durée du trajet, une quinzaine d'actions en permanence sans penser à aucune d'elles. Il suffira pourtant *qu'un ballon traverse la route* pour que tout à coup vos réflexes de conducteur vous reviennent tous ensemble. Vous vous direz que derrière ce

ballon il pourrait bien y avoir un enfant et, consciemment, deviendrez instantanément attentifs à un très grand nombre de détails de circulation.

Avec l'observation non verbale, il convient d'adopter le même état d'esprit. D'abord, comme pour la conduite automobile, apprendre. Cet ouvrage peut faire office de code de la route. Lisez-le, étudiez son contenu, abîmez-le, cornez ses pages. Et puis passez à la pratique en regardant la télévision, des films, observez les conversations dans lesquelles vous n'avez pas à intervenir. Mais lorsque vous êtes en communication active, aux commandes de votre cerveau et de votre corps et que votre entourage attend de vous que vous ayez les bons réflexes de communication, que l'échange soit constructif, agréable et qu'il conduise à bon port, **oubliez la communication non verbale!**

En situation d'échange, ne faites attention qu'à ce qui est dit, concentrez-vous sur

les mots, c'est déjà suffisamment compliqué comme cela. Mais là aussi, il suffira d'un ballon qui traverse la route (!) – *un ballon* c'est-à-dire un geste, une attitude bizarre, étonnante ou particulière que vous aurez appris à identifier – pour que tous vos réflexes d'observateur vous reviennent sans que vous cessiez d'être acteurs de la communication.

Ces réflexes, la vie donne de multiples occasions de les aiguiser. Alors ne gâchez pas les moments passés avec les personnes qui comptent en devenant observateurs de vos relations. La vie est faite pour être vécue, pas pour être observée. Vous verrez, des ballons vont traverser la route. Ils le feront d'abord rarement puis plus souvent, puis très souvent et alors tous vos réflexes de conducteur non verbal vous reviendront. Plus vite que vous ne le pensez, vous apprendrez à rétrograder, à intégrer le geste de l'autre à votre communication, à moduler vos

échanges, vos confidences pour prendre en compte ses besoins sans oublier votre trajectoire.

Les gens les plus brillants dans la lecture non verbale ont tous la même particularité. Leurs aptitudes importent beaucoup moins pour eux que la qualité générale de la communication et ils les mettent à son service.

Pouvons nous maîtriser le langage du corps?

Lorsque nous sommes capables de décoder le langage du corps de l'autre, la tentation est forte d'essayer d'avoir nous-mêmes une communication corporelle «parfaite». Mais c'est une erreur de raisonner ainsi.

L'énergie cérébrale devrait naturellement être canalisée pour que nous soyons attentifs à l'autre, et non pas à soi. Se centrer sur sa propre gestuelle entraîne le cumul de deux effets négatifs:

- d'abord nous paraîtrons très mal à l'aise si nous contraignons notre corps à travailler à contre-courant de la spontanéité;
- ensuite, nous négligerons la relation au détriment de notre petite personne.

La communication se fluidifie toujours davantage si elle est tournée vers l'interlocuteur plutôt que vers notre «petit moi... moi». Quand le corps est fluide, la pensée l'est aussi. C'est le cas lorsque nous osons parler sans détours. Nous communiquons bien parce que nous ne nous demandons pas comment nous communiquons.

Pour une critique des attitudes de communication préfabriquées

La vérité de la communication n'est pas, selon nous, à rechercher dans la maîtrise absolue du comportement non verbal.

Vraiment pas. Une personne n'est spontanée que lorsqu'elle arrête de se regarder. Il n'empêche que la voie consistant à maîtriser totalement le corps pour mieux communiquer porte un nom: la communication en miroir.

L'idée maîtresse de la communication en miroir est que l'échange est plus harmonieux lorsqu'une personne adopte la même attitude corporelle que son interlocuteur, et accède ainsi à son état émotionnel. Cette attitude est bien sûr manipulatrice[1], mais est-elle efficace?

1. Le lien empathique est-il facilité par la communication en miroir?
2. Le lien recherché donne-t-il vraiment un accès privilégié aux pensées de l'autre?

Malheureusement, ce n'est pas parce que vous aurez décidé d'être empathiques que votre interlocuteur va se sentir automatiquement compris. Ce serait d'ailleurs la

pire des choses qui pourrait arriver, car cela signifierait que vous auriez renoncé à ce que vous êtes, c'est-à-dire à vos opinions, vos avis, vos pensées, vos positions face à ce qui est dit. S'il est possible de mettre sommairement son corps dans la même position que l'autre, il est une part de la communication corporelle que nous ne pouvons pas maîtriser: le système extrapyramidal situé dans les sphères limbiques du cerveau. Cette part ne peut pas être contrainte consciemment. Par exemple, comme nous l'avons vu précédemment, un petit muscle de l'œil, appelé fente palpébrale inférieure, se contracte ou se dilate sans que son activité puisse être maîtrisée. Si vous êtes en accord avec votre interlocuteur, il a tendance à masquer le bas de l'œil, alors qu'il sera porté à descendre si vous êtes en désaccord avec lui. Des auteurs japonais appellent ce phénomène l'œil *sampaku*[2].

1. La paupière inférieure remonte sous l'œil. La situation est positive.

2. Le blanc sous l'iris est visible. La situation est négative.

Personne ne peut actionner volontairement ce petit muscle. Nous sommes sans ressources, impuissants face à lui. Ainsi, que vous le vouliez ou non, si vous n'appréciez pas votre interlocuteur, ce muscle sous l'œil descendra légèrement. Vous aurez beau sourire, tenter de communiquer en miroir... il deviendra plus mou et vous montrerez le blanc sous l'iris, et son cerveau décodera inconsciemment le phénomène.

Savez-vous maintenant quelle est la caractéristique principale de la personne que nous allons tenir pour hypocrite? Elle est sympathique! Oui! C'est une personne dont la sympathie nous paraît fausse. Mais l'hypocrite ce n'est pas toujours l'autre! Nous le sommes nous-mêmes chaque fois que nous entrons dans un personnage qui n'est pas nous. Une part consciente de notre comportement montre une chose, pendant qu'une part non maîtrisée montre autre chose. La partie consciente sourit mais inconsciemment un message plus négatif est envoyé.

La personne faussement empathique dit plus facilement ce que nous avons envie d'entendre que ce qu'elle pense[3]. Elle ne livre que peu de chose sur ses besoins et désirs à elle[4]. La seule façon de contourner ce phénomène pour que notre interlocuteur «nous donne l'heure juste» quant à ses pensées, est de rester soi-même.

Perdons-nous en spontanéité ce que nous gagnons en techniques d'observation?

En entrant dans la profession de communicant, je pensais que l'obstacle principal à la communication était la fermeture. C'est plutôt, au contraire, le manque d'assertivité. En fait, à force de dire ce que l'autre veut entendre, certaines personnes se font manipuler par leur propre communication[5]!

Comprenons-nous bien, il ne s'agit pas de se couper des avantages d'une communication harmonieuse. C'est l'accord à tout prix que nous contestons. À l'encontre de tout ce que vous pourrez lire, nous ne craignons pas d'affirmer qu'être soi-même c'est ne pas avoir peur d'envoyer des messages francs, même s'ils peuvent paraître négatifs à court terme. C'est un passage obligé pour une meilleure qualité de communication!

Comment faire pour atteindre nos objectifs si nous ne donnons pas à l'autre les moyens de comprendre que quelque chose nous dérange? Combien de réunions d'affaires n'avons-nous pas quitté en serrant la main à l'autre partie, satisfaits de notre professionnalisme dans la relation, sans qu'aucune solution concrète n'ait été adoptée. Dans ces réunions, appliquant avec méthode de vieilles recettes comme la diplomatie, de bonne foi, nous nous sommes évertués à exposer à l'autre notre ouverture. Très maîtres de nous-mêmes, nous avons caché nos irritations et nos désaccords, et l'autre partie a fait de même! De fait, personne n'a pointé les difficultés incontournables du projet et les deux parties se sont retrouvées devant des problèmes insurmontables. En fait, ce sont le zèle et le sérieux, pire même, le désir que les choses se passent bien qui ont empêché d'avancer!

À certains moments notre corps aurait pu se détourner, partir en arrière, nos mains disparaître sous la table ou clôturer notre bouche, nous aurions pu nous racler discrètement la gorge, bâiller ou détacher le regard de notre interlocuteur, que sais-je encore. Au lieu de ça, nous n'avons pas bougé, avons acquiescé poliment et continué à proposer un visage lisse à toute épreuve, une maîtrise digne des grands maîtres des arts martiaux. Nous ne savons pas qu'étrangement c'est notre ouverture, vaille que vaille, qui a peut-être fait capoter la négociation. Si le corps avait parlé et dit son désaccord, si nous l'avions laissé faire sans le contraindre, il est assez probable que notre interlocuteur l'aurait vu. Il ne l'aurait sans doute pas décodé consciemment, mais son cerveau, son corps, ses neurones miroirs coalisés, l'auraient aidé à comprendre qu'il y avait un problème, qu'il était en train d'aborder un thème avec lequel nous étions en désaccord. Notre fermeture l'aurait aidé à

faire un pas vers nous, à chercher à approfondir le point délicat de l'échange.

Un de mes amis, bon vivant, possède une cave à vin extraordinaire. Il aime s'entourer de convives et reçoit beaucoup. À ses nouveaux invités, il sert toujours une première bouteille de vin très ordinaire en expliquant qu'il s'agit d'un cru peu connu mais très bon. Si les convives s'extasient, ils boiront ce vin, c'est-à-dire de la piquette, tout le repas. En revanche, s'ils ne disent rien et disparaissent derrière leur verre dans un mutisme poli, il prétexte la tiédeur du vin ou un arrière-goût de bouchon, retire la bouteille, et les grands crus se succèdent sur la table. Tranché dans ses jugements, il n'a pas peur de penser: «Quelle qualité d'échange et de sincérité pourrais-je avoir avec quelqu'un qui est tellement décidé à être en accord avec moi qu'il aurait renoncé à son goût?» Il opte pour l'authenticité et le

franc-parler plutôt que l'empathie et les salamalecs.

La mode n'est pourtant pas aux discours francs et directs, mais plutôt aux formules magiques, passe-partout fleurissant souvent dans les manuels de développement personnel et proposant d'aplanir toutes les difficultés en respirant par le ventre et en cultivant des formules du type: *la solution est en moi*. Or, cette formule concrète pleine de bon sens est souvent assortie d'une pensée magique, qui elle est inadaptée aux relations quotidiennes: *si la solution à tous mes problèmes est en moi, une fois que je les aurai réglés, je me tournerai vers les autres*. La personne qui applique cette recette vient de se couper des ressources de la relation qui sont pourtant réelles.

Pour surfer sur le thème de la recette, n'oublions pas que l'autre convive apporte la moitié des ingrédients de l'échange et que nous ne savons jamais à l'avance à quoi il

aura pensé, ni même quels sont ses goûts. Nous ne sommes même pas certains qu'il a bon appétit, mais s'il a fait le choix d'être en face de nous, c'est bien parce qu'il a décidé lui aussi de partager ce moment avec nous. Il apporte 50% des ingrédients et 50% de la solution. Cessons de croire que la solution est en nous!

Le message de la transparence passe par le fait de dire et de montrer, précisément et plus encore quand ça ne va pas, de confronter sa position à celle de l'autre pour la conforter avec lui et grâce à lui. Dans ces circonstances, toute l'énergie cérébrale que nous ne dépenserons pas à tenter d'être en accord, d'être stupidement empathiques, nous allons la tourner vers la résolution intelligente des difficultés. *Authenticité et franc-parler plutôt qu'empathie et salamalecs...*

Nous envoyons des messages conscients et inconscients à l'autre qui les reçoit. Nous le regardons et lui répondons. Nous

construisons ensemble. De la même manière que nous ne pouvons être naturels et spontanés que si nous oublions de penser à l'être, nous ne pouvons espérer savoir qui nous sommes que si nous cessons de nous regarder communiquer pour nous tourner vers l'autre et observer sa façon de nous regarder. Les regards qu'il nous renvoie, les messages de son corps nous parlent d'autant mieux de nous que nous n'avons pas craint de le regarder et de lui parler de lui.

Au terme de ce livre, nous espérons qu'il vous aura donné le goût, si cette attitude ne vous était pas déjà naturelle, de vous intéresser différemment à l'autre, de cesser de vous observer pour vous centrer plutôt sur les messages envoyés par vos partenaires.

Nous vivons tous au cœur d'un vrai paradoxe: *nous aimerions tous être mieux compris et nous craignons d'être décodés*. Ce n'est pas anormal, mais plus nous livrerons

des messages corporels clairs et laisserons les autres lire en nous, plus nous donnerons de clés à nos interlocuteurs pour qu'ils puissent nous comprendre, et plus nous serons reconnus et compris par eux!

Être transparent n'est rien d'autre que donner toutes les clés à l'autre pour attiser chez lui le désir de l'échange. Il ne pourra jamais mieux nous comprendre que si nous lui donnons le goût de partager. Plus il saura de choses sur nous, plus nous prendrons corps en lui, plus nous existerons solidement pour lui et plus nous serons compris.

---

1. Une personne est manipulatrice à partir du moment où elle prend des postures physiques qui lui permettent de se rapprocher artificiellement de l'autre afin d'endormir sa méfiance possible.

2. Ce qui signifie littéralement: «trois points blancs dans l'œil».

3. Les personnes très empathiques sont, d'un point de vue non verbal, assez faciles à repérer

car elles ont la tête inclinée en permanence lorsqu’elles communiquent. Il y a sans doute des causes psychocognitives à cela, sur lesquelles nous avons travaillé mais nous n’y reviendrons pas car ce n’est pas le propos de ce livre.

4. L’empathie est une technique qui peut faire des miracles en psychothérapie, précisément parce que le thérapeute n’a pas, face à son patient, de besoin ou d’attente particulière. Il est axé sur la guérison de l’autre uniquement et n’a pas de message à faire passer. Cette situation est fort différente de l’échange d’idées traditionnel qui est d’autant plus intéressant que les points de vue sont différents.

5. Dans le domaine psychologique, Sigmund Freud avait, dès la création de sa théorie psychanalytique, particulièrement bien cerné ce phénomène. Pour remédier à cette difficulté, il avait introduit un mode de communication tel qu’il ne croisait pas le regard de son patient et le laissait libre de tisser des associations d’idées.

Postface

Je m'apprête à remettre les dernières corrections de cet ouvrage à ma maison d'édition. Le hasard fait que c'est le jour de l'assermentation de Barack Obama à la présidence des États-Unis et la télévision est allumée devant moi. Face aux images qui défilent et qui me sautent aux yeux, je ne peux m'empêcher de rajouter ces lignes. Les êtres humains regardant l'événement, aux quatre coins de la planète, ne parlent pas tous anglais et ne comprennent pas tous les mots que Barack Obama dit aux deux millions de personnes réunies devant lui, à Washington, mais ils ont tous le sentiment de le compren-

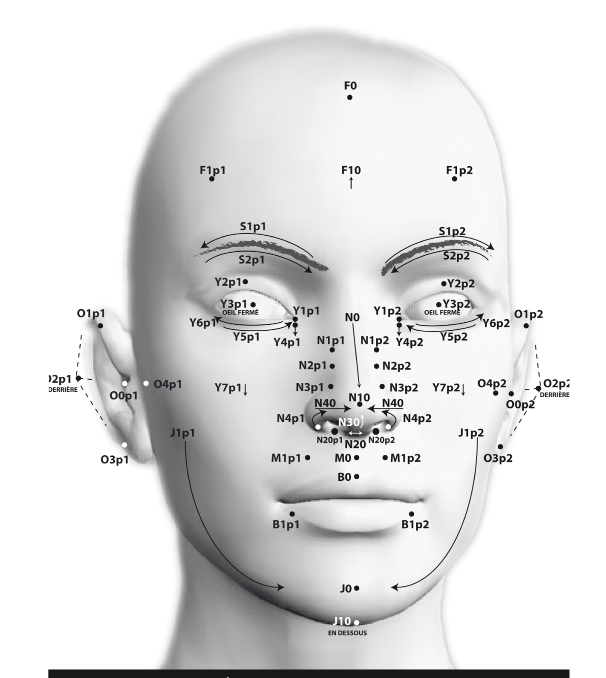
dre, lui. Il fait la démonstration de l'universalité du langage du corps.

Le mardi 20 janvier 2009

ANNEXE 1

Le visage

Chaque point touché sur le visage correspond à un code de banque de données vidéo. Chaque fois qu'une personne met la main sur son visage, à l'endroit où cette main se pose, la séquence est classée selon la logique de ces points. Des banques de données de ce type existent également pour le corps, les gestes dans l'espace et les gestes effectués avec ou autour d'objets. Chaque même geste effectué par des personnes de toutes cultures est ainsi répertorié de très nombreuses fois.



MICRODÉMANGEAISONS DU VISAGE

Pour être prise en considération, chacune des définitions proposées dans l'ouvrage

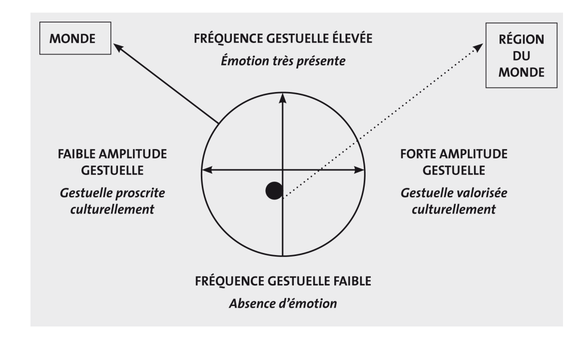
doit se vérifier dans au moins 80% des situations isues des images de banques de données. Lorsqu'il s'agit des microdémangeaisons, elle doit se vérifier dans au moins 90% des cas.

ANNEXE 2

Échelle d'hypertonicité gestuelle globale

L'hypertonicité gestuelle est définie comme un rapport entre l'amplitude et la fréquence d'un geste, elle permet d'établir une échelle de tonicité culturelle pour tous les peuples. Grâce à cette échelle, nous pouvons comprendre que le sentiment que nous laisseront les gestuelles occidentales, asiatiques

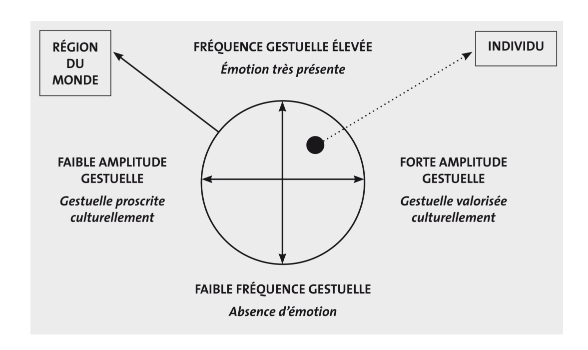
et orientales ne sera pas tout à fait le même, puisque leur intensité, leur niveau «sonore» diffère selon les contrées et les individus. Mais, au bout du compte, ce sont toujours les mêmes gestes qui sont faits par les uns et les autres.



ANNEXE 3

Échelle d'hypertonicité gestuelle individuelle

Chaque individu peut également être positionné au sein de sa propre culture.


RÉGION DU MONDE
FRÉQUENCE GESTUELLE ÉLEVÉE
Émotion très présente
INDIVIDU
FAIBLE AMPLITUDE GESTUELLE
Gestuelle proscrite culturellement
FORTE AMPLITUDE GESTUELLE
Gestuelle valorisée culturellement
FAIBLE FRÉQUENCE GESTUELLE
Absence d'émotion

Lexique

Acteur: Personne placée au centre d'un échange. Il faut bien veiller surtout à ne pas devenir observateur de son propre échange.

Analytique: Qui se définit par rapport à soi. En opposition avec *systémique*.

Artefact: Proposition secondaire présentée comme un postulat. Elle permet de rendre cohérentes les propositions principales, mais est impossible à valider en l'état actuel des connaissances.

Attitude comportementaliste: Dans le champ de l'observation non verbale, attitude volontariste consistant à chercher à changer le comportement de l'autre par la modifica-

tion de sa propre attitude non verbale qui pose un certain nombre de problèmes éthiques non solubles.

Attitude intérieure: Mouvement dicté par une émotion (*e* = extérieur, *motion* = mouvement) et traduit par une modification corporelle.

Boucle de rétroaction primaire: Croisement des bras ou des jambes. Le corps a ainsi tendance à faire une boucle sur lui-même.

Boucle de rétroaction secondaire: Retour d'une main sur l'autre. La lecture et l'interprétation de l'intention présente dans la boucle de rétroaction secondaire variera selon la nature de ce retour.

Catégorie gestuelle: La synergologie définit trois grandes catégories d'attitudes: les gestes conscients, les gestes mi-conscients et les attitudes non conscientes. Chaque catégorie comprend elle-même sa typologie gestuelle.

Chimère: Concept. La chimère est par définition un état émotionnel de très courte durée (moins de 3/10 de seconde) visible à une expression subreptice particulière du visage qui livre des informations de nature contradictoire avec l'expression du visage ouvertement affichée.

Communication non verbale: Qui exclut les mots. Cette expression est apparue pour la première fois dans la littérature anglo-saxonne en 1956.

Compassion: Proximité émotionnelle avec l'interlocuteur. Capacité de comprendre émotionnellement ce que l'autre ressent, en le ressentant nous-mêmes et en aidant à approfondir cet état par l'écoute bienveillante.

Comportementalisme: Dans le contexte du paradigme mis en œuvre, le comportementalisme est envisagé comme la croyance que la modification consciente de son propre comportement non verbal va produire des

effets attendus sur le comportement de l'autre. C'est une illusion dangereuse.

Concordance: Lorsque deux gestes vont dans le même sens chez une même personne, par exemple, elle croise ses bras (fermeture) et ses jambes en se détournant.

Congruence: Lorsque l'attitude physique d'un être humain correspond à son attitude mentale.

Convergence: Il y a convergence lorsque l'attitude gestuelle de deux personnes s'accorde, elles avancent une épaule en même temps, par exemple. Cette attitude peut être aussi bien positive que négative.

Corcept: Concept exprimant le fait que le corps de l'être humain est lui-même en situation de communication, producteur de sens, dans la mesure où le cerveau de l'autre le prend en compte inconsciemment dans la construction de l'échange.

Diachronique: Qui a à voir avec notre représentation inconsciente du temps, en ce qui a trait au mouvement des yeux et à la dynamique gestuelle. Cette dimension est hautement culturelle.

Dimension socioaffective: La gestuelle reflète les affects. Ceux-ci prennent naissance dans un milieu culturel. Cette dimension prend en compte cette réalité.

Émotion: Expression d'un état lisible dans l'attitude intérieure et repérable sur le visage et dans la gestuelle. Les émotions ont trois caractéristiques obligatoires. Elles sont hyper ou hypotoniques, positives ou négatives, et tournées vers l'autre ou gardées pour soi. Une émotion qui n'est pas observable n'existe pas.

> ***Émotions primaires**:* Les émotions primaires ont été théorisées par Charles Darwin avant d'être étiquetées plus précisément par différents auteurs.

Elles sont considérées comme les six émotions principales et ont deux caractéristiques: elles sont reconnaissables dès les deux premières années de la vie; elles sont universellement reconnues.

Émotions secondaires: Elles se mettent en place, de manière nuancée, tout au long de la vie.

Émotions travesties: Émotions qui ne sont pas réellement ressenties mais dont on cherche à faire croire à l'existence.

Empathie: Processus psychophysiologique au terme duquel les émotions de l'autre sont comprises sans être partagées.

Empathie distale: Prise en compte de l'importance de la distance entre deux personnes et de leur situation dans l'espace pour mesurer leur empathie. Elle est par-

ticulièrement importante en ce qui concerne la position de la tête.

Égobulle: Les mouvements faits lorsque la main touche la gauche du corps renvoient à l'idée que la conscience de soi logée dans le cortex frontal droit nous ramène sur la gauche du corps. Cette réalité semble être d'ordre universel.

Endogroupe: Les mouvements faits dans l'espace sur la gauche du corps renvoient à l'idée que nous ramenons dans notre monde, c'est-à-dire à gauche, ce que nous apprécions.

Exobulle: Les mouvements faits lorsque la main touche la droite du corps renvoient à l'idée que les informations traitées nous sont extérieures et que nous les rejetons.

Exogroupe: Les mouvements faits sur la droite du corps renvoient à l'idée que nous plaçons à l'extérieur de nous ce que nous jugeons inconsciemment comme extérieur.

État d'être: La synergologie désigne trois états d'être: la pulsion, l'émotion et le sentiment, qui se distinguent par leur durée. Chacun se lit dans une expression du corps: la statue, l'attitude intérieure ou les micromouvements.

Être-en-pied: Position théorique consistant à observer un être humain dans sa totalité. Synonyme de *statue*.

Faisceau d'indices: Lecture simultanée de plusieurs indices, également appelés items, exprimant la même réalité.

Falsifiabilité: *Voir* réfutabilité.

Fermeture: Elle se mesure à des mouvements de contraction ou de rétractation.

Fusion: Processus consistant à épouser totalement l'attitude mentale de l'autre.

Futur cognitif: L'un des quatre quadrants visuels utilisés pour décrire le mouvement

des yeux. Il correspond à un regard orienté inconsciemment en haut à droite.

Futur émotionnel: L'un des quatre quadrants synergologiques utilisés pour décrire le mouvement des yeux. Il correspond à un regard orienté inconsciemment en bas à droite.

Geste: Position ou mouvement – conscient ou non – des mains, effectué face à soi et ne retrouvant ni une partie du corps ni un objet ou une surface quelconque. Si la main retrouve un objet, la nature du geste sera spécifiée, il s'agira d'un geste de préhension. Si la main retrouve l'autre main, il s'agira d'une boucle de rétroaction manuelle, si la main retrouve le corps, d'un micromouvement.

Geste conscient: Geste indispensable à la description (ex: «C'est par là»).

Geste d'engramme: Geste préverbal qui facilite la production ou la remémoration de la connaissance à partir des ressources «en-

grammées» dans le cerveau et stimulées. Il participe à l'élaboration de la pensée et à la formation des idées en situation d'échange.

Geste figuratif: Geste mi-conscient tendant à décrire dans l'espace une forme existante (ex: «une grande maison»). Il est aussi appelé «descriptif».

Geste mi-conscient: Geste fait inconsciemment mais qui peut être repéré par la personne qui l'effectue et celle à qui il est destiné.

Geste projectif: Projection de ses états d'être par la gestuelle afin d'intégrer l'autre dans la communication.

Geste symbolique: Geste culturel conscient représentant ce que l'on cherche à désigner (ex: «C'est O.K.»).

Horizon de sens: Concept synergologique permettant d'évaluer et de regrouper des items qui vont dans le même sens.

Histoire: Dans le sens de l'observation non verbale, concept exprimant le fait que l'histoire d'un être humain peut être appréhendée dans son ensemble en observant les caractéristiques durables inscrites sur son corps. Utilisé lorsqu'est évoquée la statue.

Inconscient: Concept méthodologique. L'inconscient est ce qui n'est pas conscient, qui est donc non conscient. L'acception est beaucoup plus restrictive en synergologie que celle forgée par la psychanalyse. Pour ces raisons le terme non conscient est souvent employé par rapport au terme inconscient.

Inconscient cognitif: Structuration de raisonnement logique qui amène à une prise de décision non formulée explicitement.

Inconscient affectif: Prise de décision inconsciente ne répondant pas spécifiquement à des critères de logique cognitive (ex: cer-

tains films vont nous faire pleurer même si nous savons très bien qu'il s'agit d'histoires inventées).

Induction: Raisonnement qui part d'un postulat. Il s'agit d'amener dans la proposition même ce que l'on cherche à observer. Qui introduit le point de vue que l'on cherche à démontrer au cœur de la démonstration (ex: «Je pense que cette personne est triste parce que j'ai observé ceci et cela»). En nous y prenant de cette manière, nous nous interdisons de lire autre chose que de la tristesse. L'induction ôte immédiatement toute prétention scientifique au raisonnement.

Inférence: Raisonnement issu de ce que l'on a observé. Il s'agit d'une opération logique par laquelle on admet une proposition en vertu de son lien avec d'autres déjà tenues pour vraies. Si l'on observe «ceci», ça peut vouloir dire «cela». Les raisonnements doivent être inférents pour être valides.

Information non verbale: Synonyme d'*item*. L'information est non verbale lorsque le corps, le visage ou les gestes, par leur configuration, livrent des informations sur une personne. Une émotion est une somme d'informations non verbales.

Intelligence émotionnelle: Concept fondé dans les années 1980 qui permet de comprendre que les émotions sont indispensables au fondement de la rationalité. L'intelligence émotionnelle croise plusieurs types d'informations permettant d'exprimer toute l'importance de l'émotion dans la structuration de la pensée. Les émotions permettent de différencier intuitivement ce qui est important de ce qui ne l'est pas, de hiérarchiser l'information.

Item: Un item non verbal est l'expression d'un élément d'observation (ex: la paupière gauche qui se referme). La synergologie demande l'observation de plusieurs items (as-

sattes) avant de pouvoir proposer une lecture des observations.

Kinésique: Première méthode de lecture de communication non verbale, fondée dans les années 1950 avant la découverte du rôle distinct des hémisphères cérébraux dans la communication. La kinésique a développé la croyance que la communication non verbale ne pourrait être compréhensible qu'associée au discours verbal. À notre sens, c'est là une erreur méthodologique d'importance. C'est précisément parce que l'horizon de sens du geste peut être compris en dehors de tout discours que les gestes peuvent parfois sembler en contradiction avec le discours. La compréhension inconsciente des gestes de l'autre est à la base de toute communication. La découverte récente du rôle des neurones miroirs dans la communication permet d'ailleurs de valider cette réalité.

Latéral: Qui s'incline sur les côtés. Adjectif particulièrement important dans l'analyse des mouvements de la tête.

Logique cérébrale: La zone cérébrale à l'œuvre va se lire dans le choix inconscient de la main utilisée pour communiquer.

Manipulation: Dans le contexte de la lecture non verbale, attitude qui consiste à modifier l'expression de son corps pour faire croire à certaines intentions ou dans l'objectif conscient d'amener l'autre à modifier inconsciemment son attitude mentale.

Mensonge: Le mensonge correspond soit à l'omission soit au travestissement volontaire d'une part ou de la totalité de la vérité. Si aucune raison ne le justifie, quelques causes permettent de l'expliquer.

> ***Le statut de l'émotion:*** Si certaines émotions sont favorisées (ex: l'empathie, la sérénité, la confiance en soi) d'autres sont au contraire censurées (ex: la

haine, la peur). On cherchera donc davantage à taire leur expression.

Le contexte: Le rire est un bon exemple. Lorsqu'il est discret, il traduit la jovialité et la compagnie des gens rieurs est plutôt recherchée. Il sera par contre de mauvais aloi de rire lors d'un enterrement, par exemple.

L'interlocuteur: Il est des moments où nous avons le sentiment que nos émotions nous appartiennent et où nous n'avons tout simplement pas envie de les confier parce que l'intimité que nous partageons avec l'autre personne nous convient davantage. Nous pouvons alors être amenés à faire un mensonge par omission si on nous demande, par exemple: «Ca va?» et que nous répondons: «Très bien, et toi?» En fait, ça ne va pas *très bien*, mais nous n'avons pas forcément envie d'en dire

davantage. C'est sans doute à ce prix-là que notre vie sociale est possible.

Les faits: Pour des raisons qui appartiennent aux personnes qui décident de mentir, certaines réalités ne peuvent tout bonnement pas être avouées. Ces mensonges commencent avec le premier bonbon subtilisé.

Le déni: C'est la dernière catégorie de travestissement de la vérité. Elle a un statut particulier puisqu'elle n'est pas consciente et peut parfois, de ce fait, ne pas être considérée comme un mensonge. Éprouvons-nous toujours les émotions dont nous parlons? Non. Il est par exemple socialement extrêmement valorisé de partir en vacances et nous nous réjouissons tous de ce moment de rupture avec les rythmes traditionnels. En même temps, des vidéos montrant des personnes interrogées la veille de leur départ permettent de

comprendre que son évocation bienheureuse est parfois inconsciemment feinte. Nous nous mentons à nous-mêmes. Nous pouvons convenir qu'il ne s'agit pas d'un mensonge, mais il constitue la cinquième catégorie de raisons qui nous empêchent de dire la vérité.

Métalangage: Langage situé autour et au-delà du langage verbal. La notion de métalangage a été grandement mise en lumière par le mouvement d'idées de Palo Alto.

Mi-conscient: Qui n'est pas conscient mais qui peut le devenir dès lors que nous y prêtons attention (ex: presque tous les gestes).

Microattitude: C'est l'une des deux formes de micromouvements, l'autre forme étant les microréactions. Les microattitudes se distinguent des microréactions simplement

parce que la main entre en action lorsqu'elles s'expriment. Nous distinguons trois types de microattitudes: les microdémangeaisons, les microcaresses et les microfixations.

Microcaresse: Geste d'autocontact fait par le bulbe du doigt. Il est adressé à l'interlocuteur lorsqu'il est effectué face à lui avec la volonté de le voir se rapprocher.

Microdémangeaison: Démangeaison inconsciente soulagée par le bout du doigt ou l'ongle (le doigt est alors plié) en l'absence de toute inscription tégumentaire.

Microfixation: Lorsque la main s'arrête sur un endroit du visage ou du corps.

Micromouvement: Concept synergologique. Mouvement subreptice. Il existe deux types de micromouvements: les microattitudes et les microréactions.

Microréactions: Il s'agit de mouvements subreptices du visage ou du corps. Les microréactions sont l'une des deux catégories de micromouvements. L'autre catégorie étant constituée des microattitudes.

Mimétisme: Se dit de deux corps qui communiquent *inconsciemment* en miroir.

Non-congruence: Lorsque l'attitude physique d'un être humain ne correspond pas à son attitude mentale.

Non verbal: Vocable employé dans les contextes de communication. Étymologiquement, le langage non verbal représente ce qui ne relève pas du sens des mots. Il comprend cinq dimensions:

> ***la dimension périverbale*** (*péri* signifiant *autour*) comprend l'espace et les distances de communication, notamment;
>
> ***la dimension paraverbale*** (*para* signifiant *à côté de*) comprend ce qui est ac-

coté, collé aux mots comme le ton, le timbre et l'intonation de la voix;

la dimension préverbale (*pré* signifiant *en avant* et marquant l'antériorité), le message du visage et du corps de l'interlocuteur est décodé avant de parler, notamment;

la dimension infraverbale (*infra* signifiant *au-dessous*) comprenant les éléments non verbaux filtrant inconsciemment dans la communication, comme les vêtements, les odeurs corporelles, les couleurs des vêtements;

la dimension supraverbale (*supra* signifiant *au-dessus*) comprenant l'interprétation inconsciente des signes distinctifs envoyés par notre interlocuteur, comme les marques distinctives de statut social, par exemple.

Neurones miroirs: Cellules cérébrales de notre cerveau qui nous entraînent à simuler

inconsciemment et très subrepticement, à l'aide d'une opération mentale, les mouvements de nos interlocuteurs et à ressentir ainsi leurs émotions. Cette opération ne fonctionne que parce qu'elle est effectuée inconsciemment.

Neurosymbolique: Qui exprime le fait que notre représentation du monde est «engrammée» dans nos neurones.

Palo Alto: Mouvement né aux États-Unis, à la fin des années 1950, qui a introduit le rôle central du contexte dans la communication. Ce qui fait la puissance heuristique de cet ensemble d'idées est aussi son talon d'Achille. Soucieux de ne rien laisser échapper du contexte dans la communication, les chercheurs du Palo Alto se sont peu à peu détournés de la personne, qui est plus envisagée comme un symptôme du contexte que comme une autorité productrice de langage non verbal propre. Une approche non verbale sérieuse ne peut pas ignorer la force

et l’apport de ce mouvement d’idées fécond, mais doit également se doter d’outils pour observer l’être humain dans sa dimension d’acteur de la communication.

Passé cognitif: L’un des quatre quadrants synergologiques utilisés pour décrire le mouvement des yeux. Il correspond à un regard positionné inconsciemment en haut à gauche.

Passé émotionnel: L’un des quatre quadrants synergologiques utilisés pour décrire le mouvement des yeux. Il correspond à un regard positionné inconsciemment en bas à gauche.

Patrimoine gestuel: Le patrimoine gestuel c’est ce dont nous disposons. Il nous appartient. Il est constitué de la forme génétique d’un patrimoine moteur et est influencé par notre culture et par ce que nous sommes individuellement.

Perlaboration: Concept emprunté à la psychanalyse. Capacité d'analyser les situations de fermeture, de les *perlaborer,* c'est-à-dire de noter tous les détails relatifs au contexte de leur production. La perlaboration est un mécanisme cérébral effectué inconsciemment. C'est une étape dans l'apprentissage de la lecture du langage non verbal indispensable à une communication transparente. Le piège face à la fermeture de l'autre est d'adopter une attitude comportementaliste.

Pulsion: État de très courte durée qui peut se transformer ou non en émotion et qui se lit dans un micromouvement.

Proxémique: Analyse de l'attitude non verbale prenant en compte les distances. C'est la dimension périverbale du langage non verbal.

Quadrant: Le mouvement des yeux est divisé en quatre quadrants.

Réfutabilité: Se dit aussi *falsifiabilité.* Méthode de logique scientifique élaborée par Karl Popper visant à distinguer les sciences véritables de celles qui ne le sont pas. Selon le principe de la réfutabilité, on ne pourra jamais prouver qu'une chose est vraie. On peut seulement prouver qu'elle n'est pas fausse. Pouvoir soumettre une proposition à l'épreuve de la falsifiabilité permet de lui accorder un statut scientifique ou non. Par exemple, 100 cygnes blancs sur un lac ne permettront pas de dire que la proposition «tous les cygnes sont blancs» est fausse. En revanche, un seul cygne noir sur un lac permettra de le dire. Une proposition n'est véritablement scientifique que si elle est falsifiable. Toutes les propositions non verbales énoncées doivent être réfutables. Pour cela elles doivent être simples et claires.

Retour-sur-soi: Temps synergologique au cours duquel l'être humain revient sur ce

qu'il a observé. Le retour-sur-soi n'a lieu que lorsqu'on est véritablement seul. Sinon, il faut bien veiller à ne pas être observateur de sa propre relation.

Ritournelle gestuelle: Geste qui revient à une fréquence soutenue. Chaque personne possède certaines ritournelles gestuelles. Elles révèlent la pensée d'arrière-plan.

Rotatif: De droite à gauche ou de gauche à droite, pour les mouvements du cou ou des chevilles.

Sagittal: D'avant en arrière. Sert à décrire certains mouvements du cou.

Sampaku: État émotionnel repérable dans la zone de l'œil au-dessus et au-dessous de l'iris.

> **Sampaku *du haut*:** Blanc de l'œil visible sous la paupière supérieure.
>
> **Sampaku *du bas*:** Blanc de l'œil visible sous l'iris.

Sentiment: État d'être de très longue durée imprimé physiquement sur la statue (ex: les épaules voûtées, le cou rentré).

Statue: Terme technique exprimant le fait qu'un état d'être ou une émotion de très longue durée a fini par modifier le chemin naturel d'un trait ou plus largement de l'attitude physique générale. Les muscles lisses sont particulièrement impliqués dans cette modification neurophysiologique consécutive à la modification d'un état psycho-affectif.

Subliminal: Mouvement effectué inconsciemment, qui n'a pas été détecté à «l'œil nu» par celui ou celle à qui il a été adressé et qui produit des effets réels sur l'attitude de ce dernier.

Symbolisme hémisphérique: L'univers symbolique propre à chacun est enraciné dans sa culture. Il est intégré au cœur des hémisphères cérébraux. Il s'agit d'en prendre con-

science et de l’intégrer lors de la lecture du langage non verbal.

Sympathie: Nous comprenons l’autre et nous l’apprécions, mais nous ne sommes pas forcément d’accord avec lui et nous lui restons extérieurs. Nous pouvons trouver une personne sympathique sans être d’accord avec elle. Ce vocable demande à être distingué de ceux d’empathie, de compassion et de fusion. **Synchronisation:** Attitude comportementale visant à mimer l’attitude corporelle de l’autre afin de déclencher des mécanismes d’empathie. Cette attitude va à l’encontre de deux des préceptes synergologiques de base suivants:

1. Nous sommes devenus observateurs de notre propre communication, ce qui est très préjudiciable à une lecture synergologique.
2. En nous mettant en situation de synchronisation consciente, nous in-

scrivons l'objectif conscient d'intervenir sur l'attitude mentale de l'autre, ce qui relève de la manipulation.

Synergologie: Discipline permettant, à travers l'observation et le décodage du langage non verbal, de développer sa propre capacité à comprendre l'être humain.

Systémique: Qui se définit par rapport à l'autre. En opposition avec analytique.

Transparence: Attitude totalement fluide du corps traduisant exactement le mouvement de la pensée, qu'elle soit positive ou négative. La transparence est le ressort principal d'une communication de qualité.

Vérité: Concept qui n'a pas sa place dans le décryptage du langage non verbal humain. Face à la description d'une réalité pour émettre une hypothèse sur ce qu'elle signifie, il s'agit, à partir d'un *faisceau d'indices*

appelés également items, de préciser un *horizon de sens.*

Bibliographie

ADA, Abraham. *Le dessin d'une personne,* coll. Activités pédagogiques et psychologiques, Delachaux et Niestlé, 1962.

AGGLETON, J. P. *The Amygdala: Neurobiological Aspects of Emotion, Memory and Mental Dysfunction,* New York, Wiley-Liss, 1992.

AIOUAZ, Rabah. «La diachronie gestuelle: étude comparative entre peuples maghrébins et peuples occidentaux», *Annales synergologiques,* Lausanne, 2008.

ALLPORT, Gordon W. *Pattern and growth in personality,* New York, Holt, Rinehart and Winston, 1937.

AMARAL, D. G., J. L. PRICE, A. PITKANEN et S. T. CARMICHAEL. «Anatomical organization of the primate amygdaloïd complex», dans AGGLETON, J. P. (dir.). *The Amygdala: Neurobiological Aspects of Emotion, Memory and Mental Dysfunction,* New York, Wiley-Liss, 1992, p. 1-66.

AMIEL-TISON, Claudine et Albert GRENIER. *La surveillance neurologique au cours de la première année de la vie,* Paris, Masson, 1984.

ANDERSON, Steven W. et Daniel TRANEL. «Awareness of disease states following cerebral infarction, dementia and head trauma: Standardized assessment», *The Clinical Neuropsychologist,* vol. 3, n° 4, novembre 1989, p. 327-339.

ANDREW, D. et A. D. CRAIG. «Spinotalamic lamina I neurons selectively sensitive to histamine: a central neural pathway for itch», *Nature Neuroscience,* n° 4, 2001, p. 72-77.

ARGYLE, Michael. «Nonverbal communication in human social interaction», dans HINDE, Robert A. *Nonverbal communication,* Cambridge, Cambridge University Press, 1975, 458 p.

ARGYLE, M., L. LEFEVRE et M. COOK. «The meaning of five patterns of gaze», *European Journal of Social Psychology,* nº 4, 1974, p. 125-136.

ARGYLE, M., P. TROWER et B. BRYANT. «Explorations in the treatment of personality disorders and neuroses by social skills training», *British Journal of Medical Psychology,* vol. 47, nº 1, mars 1974, p. 63-72.

ARNOLD, Magda B. *Emotion and personality,* New York, Columbia University Press, 1960.

BALDWIN, James Mark. *Le développement mental chez l'enfant et dans la race: 1895-1897*, L'Harmattan, 2006, 464 p.

BARRIER, Guy. *La communication non verbale*: comprendre les gestes, perception et signification, 4e édition, Issy-les-Moulineaux, ESF, 2008, 191 p.

BANDLER, Richard et John GRINDER. *Les secrets de la communication*, 3e édition, Les Éditions de L'Homme, 2005, 307 p.

BATESON, G. *Vers une écologie de l'esprit,* Tome 1, Paris, Seuil, 1977.

BATESON, G. *Vers une écologie de l'esprit,* Tome 2, Paris, Seuil, 1980.

BATESON, G., D. D. JACKSON, J. HALEY et J. WEAKLAND. «Toward a theory of schizophrenia», *Behavioral Science,* no 1, 1956.

BAUDRILLARD, Jean. *La société de consommation,* Paris, Gallimard, 1970.

BAUDRILLARD, Jean. *Le système des objets,* Paris, Gallimard, 1968.

BEKDACHE, K. *L'organisation verbo-viscéro-motrice au cours de la communication verbale*

selon la structure spatiale ou proxémique, Thèse de psychologie (3e cycle), Université Lyon-II, 1976.

B EKOFF, M., C. ALLEN et G. M. BURGHARDT. *The cognitive animal: Empirical and theoretical perspectives on animal cognition,* Cambrige, The MIT Press, 2002.

BELZUNG, Catherine. *Biologie des émotions,* Bruxelles, De Boeck, 2007, 480 p.

BERGERON, S. et L. MATHIEU. «Les quadrants des yeux dans la maladie d'Alzheimer», *Synergologie,* vol. 1, 2009.

BERRY, D. S. et L. Z. MCARTHUR. «Perceiving character in faces: The impact of age-related craniofacial changes on social perception», *Psychological Bulletin,* vol. 100, n° 1, juillet 1986, p. 3-18.

BERTHOZ, S. et G. KEDAI. «Les traces cérébrales de la morale», *La recherche,* vol. 30, 2008.

BERTRAND, Pierre-Michel. *Dictionnaire des gauchers*, Paris, Imago, 2004, 298 p.

BILAND, C., J. PY et S. RIMBOUD. «Évaluer la sincérité d'un témoin grâce à trois techniques d'analyse verbales et non verbales», *European Review of Applied Psychology,* vol. 49, nº 2, 1999, p. 115-122.

BILAND, C. *La psychologie du menteur,* Paris, Odile Jacob, 2004.

BIRDWHISTELL, Ray. *Kinesics and context: essays on body motion communication*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1970, 338 p.

BLAKE, Robert R. et Glenn V. RAMSEY. *Perception: An approach to personality,* New York, Ronald Press, 1951, 442 p.

BLANCHARD, D. C. et R. J. «Ethoexperimental approaches to the biology of emotion», *Annual Review of Psychology,* vol. 39, janvier 1988, p. 43-68.

BOË, L. J., L. MÉNARD et S. MAEDA. «Adaptation of Control Strategies during the Vocal Tract Growth Inferred from Simulation Studies with an Articulatory Model», *Proceedings of the 5th Seminar on Speech Production: Models and Data,* Munich, 2000, p. 277-280.

BOROD, J. «Interhemispheric and intrahemispheric control of emotion: a focus on unilateral brain damage», *Journal of Consulting and Clinical psychology, vol.* 60, nº 3, 1992, p. 339-348.

BOURASSA, Michelle. «Les difficultés d'apprentissage. Le profil fonctionnel: les apports de la neuropsychologie à l'adaptation scolaire», *Éducation et francophonie,* vol. 25, nº 2, automne-hiver 1997

BOURDIEU, Pierre. *La distinction,* Paris, Les Éditions de Minuit, 1979.

BOURDIEU, Pierre. *La domination masculine,* Paris, Seuil, 1998.

BOURDIEU, Pierre. *La reproduction,* Paris, Les Éditions de Minuit, 1970.

BOURDIEU, Pierre. *Le sens pratique,* Paris, Les Éditions de Minuit, 1980.

BRATEN, S. *Intersubjective Communication and Emotion in Early Ontogeny,* Cambridge, Cambridge University Press, 1998.

BREMNER, J. D., T. RANDALL, T. M. SCOTT, R. A. BRONEN, J.-P. SEIBYL, S. M. SOUTHWICK, R. C. DELANEY, G. MCCARTHY, D. S. CHARNEY et R. B. INNIS. «MRI based measurement of hippocampal volume in patients with combat-related PTSD», *American Journal of Psychiatry,* vol. 152, 1995.

BRUNEL, Marie-Lise et Cynthia MARTINY. «Les conceptions de l'empathie avant, pendant et après Rogers», *Carriérologie,* vol. 9, n° 3-4, 2004, p. 473-500.

BRUNER. J. *Car la culture donne forme à l'esprit. De la révolution culturelle à la psychologie cognitive,* Paris, Eshel, 1991.

BRUNER. J. *Comment les enfants apprennent à parler?,* Paris, Retz, 1987

BURGHARDT, G. M. BEKOFF et C. ALLEN. *The cognitive animal: Empirical and theoretical perspectives on animal cognition,* Cambridge, The MIT Press, 2002.

BUSER, Pierre. *Cerveau de soi, cerveau de l'autre,* Paris, Odile Jacob, 1998.

BUTLER, A. *Learning and teaching style in theory and practice,* Maynard, Gabriel Systems inc., 1984.

CACIOPPO, J. T., R. E. PETTY et L. G. TASSINARY. «Social psychophysiology: A new look», *Advances in experimental social psychology,* vol. 22, 1991, p. 39-91.

CAINE, R. N. et G. *Teaching and the human brain,* Alexandria (É.-U.), ASCD, 1991.

CALBRIS, G. «Espace-temps: Expression gestuelle du temps», *Semiotica,* vol. 55, n°s 1-2, 1985, p. 43-73.

CALBRIS, G. *L'expression gestuelle de la pensée d'un homme politique,* préface de J. Cosnier, CNRS, 2003.

CARLSON, J. S. *Advances in cognition and educational practice,* vol. *1, A. Theoretical issues: intelligence, cognition, and assessment,* Greenwich (É.-U.), Londres, JAI Press, 1992.

CANNON, W. B. *Bodily changes in pain, hunger, fear and rage,* 2e édition, New York, Appleton, 1929.

CARADEC, François. *Dictionnaire des gestes,* Fayard, 2005, 305 p.

CASANOVA, G. *Histoire de ma vie*, Paris, Robert Laffont, 1993.

CHARTRAND, T. L. et J. A. BARGH. *Journal of personality and social psychology,* vol. 76, 1999, p. 893.

CHEBEL, M. *Dictionnaire des symboles musulmans,* Paris, Albin Michel, 1995.

CHRISTIE, R. et F. L. GEIS. *Studies on Machiavellianism,* New York, Academic Press, 1970.

CHRISTOPHE, A. «L'apprentissage du langage», dans MICHAUD, Y. *L'université de tous les savoirs. Le cerveau, le langage, le sens,* vol. 5, Paris, Odile Jacob, 2002.

COLE, J. K. *Symposium on motivation,* Lincoln, University of Nebraska Press, 1971, p. 163-206.

CORMAN, L. *Visages et caractères,* Paris, PUF, 1991.

CORRAZE, J. *Les communications non verbales,* Paris, PUF, 1980.

CORSON, Samuel A. et E. O'LEARY CORSON. *Ethology and Nonverbal Communication Mental Health,* Oxford, Pergamon Press, 1980, p. 231-258.

COSNIER, J. *La communication non verbale,* Delachaux et Niestlé, 1992.

COURAGE, M. L. et M. L. HOWE. «From infant to child: the dynamics of cognitive change in the second year of life», *Psychological Bulletin,* vol. 128, nº 2, 2002, p. 250-277.

CRAIG, A. D. «How do you feel? Interoception: the sense of physiological condition of the body», *Nature Review Neuroscience,* nº 3, août 2002, p. 655-666.

CRAIG, A. D., K. CHEN, D. J. BANDY et E. M. REIMAN. «Thermosensory activation of insular cortex», *Nature Neuroscience,* vol. 3, 2000, p. 184-190.

CUXAC, C. «La langue des signes: construction d'un objet scientifique», *Revue du collège des psychanalystes,* nº 46-47, 1993, p. 97-115.

CYRULNIK, Boris. *Sous le signe du lien,* Paris, Hachette, 1989.

DALAÏ LAMA. *His Holiness the 14th Dalaï Lama: Ethics for the New Millennium,* 1999.

DAMASIO, Antonio R. *L'erreur de Descartes: La raison des émotions,* Paris, Odile Jacob, 1995.

DAMASIO, Antonio R. *Le sentiment même de soi,* Paris, Odile Jacob, 1999.

DAMASIO, Antonio R. *Spinoza avait raison,* Paris, Odile Jacob, 2002.

DAMASIO, Antonio R., Antoine BECHARA et Hanna DAMASIO. «Insensivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex», *Cognition,* vol. 50, 1994, p. 7-12.

DAMASIO, Antonio R. Thomas J. GRABOWSKI, Antoine BECHARA, Hanna DAMASIO, L. LAURA, L. B. PONTO, Josef PARVISI et Richard D. HICHWA. «Subcortical and cortical brain activity during the feeling of selfgenerated emotions», *Nature Neuroscience,* 2000, p. 1049-1056.

DAMASIO, A. R., D. TRANEL et H. DAMASIO. «Somatic markers and the guidance of behavior: theory and preliminary testing», dans LEVIN, H. S., H. M. EISENBERG et A. L. BENTON. *Frontal lobe function and disfunction,* New York, Oxford University Press, 1991, p. 217-229.

DAMASIO, A. R., D. TRANEL, H. DAMASIO et A. BECHARA. «Failure to respond autonomically in anticipation of future outcomes following damage to human prefrontal cortex», *Society for Neuroscience,* vol. 19, 1993, p. 791.

DAMASIO, A. R. et G. W. VAN HOESEN. «Emotional disturbances associated with focal lesions of the limbic frontal lobe», dans HEILMAN, K. M. et P. SATZ. *Neuropsychology of human emotion,* New York, The Guilford Press, 1983, p. 85-110.

DAMEROSE, E. et J. VAUCLAIR. «Posture and laterality in human and non human prim-

ates: asymetries in maternal handling and the infant's early motor asymmetries», dans ROGERS, L. et M. ANDREW. *Comparative Vertebrate Lateralization,* Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

DARWIN, Charles. *The expression of the emotions in man and animals,* New York, Philosophical Library, 1872.

DAS, J. P. «Simultaneous-successive processing and planning: implications for school learning», dans SCHMECK, R. *Learning strategies and learning styles, perspectives on individual differences,* New York, Londres, Plenum Press, 1988.

DAVIDSON, Richard J. «Prolegomenon to the structure of emotion: Gleanings from neuropsychology», *Cognition and emotion,* vol. 6, n°s 3-4, 1992, p. 245-268.

DAVIDSON, Richard J., P. EKMAN, S. SENULIUS et W. FRIESEN. «Emotional Expression and brain physiology I: Approach/with-

drawal and cerebral Asymmetry», *Journal of personality and Social psychology*, vol. 58, 1990.

DAVIDSON, Richard J. et K. HUGDAHL. *Brain Asymmetry,* Cambridge, The MIT Press, 1995, p. 121-134.

DAVIDSON, Richard J., D. C. JACKSON et N. H. KALIN. «Emotion plasticity context and regulation: perpectives from affective neuroscience», *Psychological Bulletin,* vol. 126, n° 6, 2000.

DECETY, J. «Simulation and knowledge of action», dans DOKIC, J. et J. PROUST. *Advances in Consciousness Research,* Philadelphia publishers, 2002, p. 53.

DECETY, J. et Philip L. JACKSON. «Le sens des autres», *Les dossiers de la recherche,* vol. 30, 2008.

DIMBERG, U. «Facial electromyography and emotional reactions», *Psychophysiology,* vol. 27, n° 5, septembre 1990, p. 481-494.

DIMBERG, U., M. THUNBERG et K. ELMEHED. «Unconscious facial reactions to emotional facial expressions», *Psychological Science,* vol. 11, n° 1, janvier 2000, p. 86-89.

DIXON, N. F. *Preconscious processing,* New York, Wiley, 1981.

DIXON, N. F. *Subliminal perception: The nature of controversy,* Londres, Mc Graw Hill, 1971.

DOKIC, J. et E. PACHERIE. «On the very idea of a frame of reference», dans HICKMANN, M. et S. ROBERT. *Space in Languages, Linguistic Systems and Cognitive Categories,* Amsterdam, Benjamins, 2006.

DOLTO, F. *La cause des enfants,* Paris, Pocket, 1995.

DOLTO, F. *L'image inconsciente du corps,* Paris, Seuil, 1984.

DUCHENNE, B. *Mécanisme de la physionomie humaine ou analyse électrophysiologique de l'expression des passions,* Paris, Baillère, 1862.

DUNN, R. et K. *Productivity Environmental Preference Survey,* Lawrence, Kansas, Price Systems inc., 1978.

DUTEL, O. «Le mensonge à travers les items signifiants», Archives synergologiques, Montréal, 2006.

EFRON, D. *Gesture, Race and Culture,* New York, King's Crown Press, 1941.

EIBL EIBESFELDT, Irenaüss. *L'homme programmé,* Paris, Flammarion, 1976.

EKMAN, P. «An argument for basic emotion», *Cognition and emotion,* vol. 6, 1992, p. 169-200.

EKMAN, P. *Emotion in the Human face,* Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

EKMAN, P., «Facial expression of emotion: New findings, new questions», *Psychological sciences*, vol. 3, 1992, p. 34-38.

EKMAN, P. *Manual for the Facial Action Coding System,* Palo Alto, Consulting Psychologist Press, 1978.

EKMAN, P., «Strong evidences for universal emotions», *Psychological bulletin,* vol. 115, n° 2, 1994.

EKMAN, P. *Telling lies,* New York, Norton, 1985.

EKMAN, P. et R. J. DAVIDSON. «Voluntary smiling changes regional brain activity», *Psychological Science,* vol. 4, n° 5, septembre 1993, p. 342-345.

EKMAN, P. et W. V. FRIESEN. «Hand movements», *Journal of Communication,* vol. 22, p. 353-374.

EKMAN, P., W. V. FRIESEN et P. ELSWORTH. *Emotion in the human face: Guidelines for re-*

search and a review of findings, New York, Pergamon Press, 1972.

EKMAN, P., R. W. LEVENSON et W. V. FRIESEN. «Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions», *Science,* vol. 221, nº 4616, septembre 1983, p. 1208-1210.

EKMAN, P., M. O'SULLIVAN et M. G. FRANK. «A few Can Catch a Liar», *Psychological Science,* vol. 10, nº 3, mai 1999, p. 263-266.

EPSTEIN, S. «The nature of anxiety with emphasis upon its relationship to expectancy», dans SPEILBERGER, Charles D. *Anxiety: Current Trends in Theory and Research,* New York, Academic Press, 1972.

ERICKSON, M. et E. ROSSI. «The indirect forms of suggestions» dans ROSSI, E. *The collected papers of Milton Erickson on Hypnosis,* vol. 1, Newton Irvington, 1980.

ERMIANE, R. et E. GERGERIAN. *Album des expressions du visage*, Paris, La pensée universelle, 1978.

ETCOFF, Nancy L., P. EKMAN, J. J. MAGEE et M. G. FRANK. «Lie detection and language comprehension», *Nature*, vol. 405, n° 139, 11 mai 2000.

EXLINE, R. V. «Visual interaction: The glances of power and preference», dans COLE, J. K. *Nebraska Symposium of motivation,* Lincoln, University of Nebraska Press, vol. 19, 1971, p. 163-206.

EXLINE, R. V., J. THIBAUT, C. B. HICKEY et P. GUMPERT. «Visual interaction in relation to Machiavellianism and an unethical act», dans CHRISTIE, R. et F. GEIS (dir.), *Studies on Machiavellianism,* New York, Academic Press, 1970.

FEHR, B. et J. A. RUSSELL. «Concept of emotion viewed from a prototype perspective»,

Journal of Experimental Psychology: General, vol. 113, 1984, p. 464-486.

FEUERSTEIN, Reuven, Ya'cov RAND et Mildred B. HOFFMAN. *The dynamic assessment of retarded performers*: *The learning potential assessment device: theory, instruments, and techniques,* Baltimore, University Park Press, 1979.

FEYEREISEN, Pierre. *Le cerveau et la communication,* Paris, PUF, 1994.

FEYEREISEN, Pierre et J. D. DE LANNOY. *Psychologie du geste,* Mardaga, 1985, 364 p.

FIELD, T. M., R. WOODSON, R. GREENBERG et D. COHEN. «Discrimination and imitation of facial expressions by neonates», *Science,* vol. 218, n° 4568, p. 179-181.

FILLIOZAT, Isabelle. *L'intelligence du cœur,* Alleur, Marabout, 2007, 341 p.

FREEDMAN, Norbert et Irving STEINGART. «Kinesic Internalization and Language Con-

struction», *Psychoanalysis and Contemporary Science*, vol. 4, 1975, p. 355-403.

FREUD, Sigmund. «La négation» (1925) dans LAPLANCHE, Jean (dir.). *Résultats, idées, problèmes*, tome 2 (1921-1938), coll. Bibliothèque de psychanalyse, Paris, PUF, 1985, p. 135-139.

FREY, Siegfried. «Tonic Aspects of Behavior in Interaction» dans KENDON, A., R. M. HARRIS et M. RITCHIE. *Organization of Behavior in Face-to-face interaction,* Walter de Gruyter, 1975.

FREY, S., U. JORNS et W. DAW. «A systematic description and analysis of nonverbal interactions between doctors and patients in a psychiatric interview», dans CORSON, E. et E. OLEARY. *Ethology and nonverbal communication In mental health,* New York, Pergamon Press, 1980, p. 231-258.

FRIJDA, N. H. «The place of appraisal in emotion», *Cognition and emotion,* vol. 7, nos 3-4, 1993, p. 357-387.

GADAMER, Hans-Georg. *Vérité et méthode. Les grandes lignes d'une herméneutique philosophique,* Paris, Seuil, 1996.

GAINOTTI, G. «Emotional behavior and hemispheric side of the lesion», *Cortex,* vol. 8, no 2, mars 1972, p. 41-55.

GALABURDA, A. M. «Anatomic basis of cerebral dominance», dans DAVIDSON, Richard J. et Kenneth HUGDAHL. *Brain Asymmetry,* Cambridge, Londres, The MIT Press, 1995, p. 51-73.

GALATI, D., K. R. SCHERRER et P. E. RICCI-BITTI. «Voluntary facial expression of emotion: comparing congenitally blind with normally sighted encoders», *Journal of Personality and Social Psychology,* vol. 73, no 6, p. 1363-1379.

GALL, Franz Joseph. *Crâniologie, ou découvertes nouvelles concernant le cerveau, le crâne, et les organes,* Paris, 1807.

GALLUP, G. G. fils, J. R. ANDERSON et D. J. SHILLITO. «Chimpanzees: Self-recognition», *Science,* vol. 167 1970, p. 86-87.

GALLUP, G. G. fils, J. R. ANDERSON et D. J. SHILLITO. «The Mirror Test», dans BEKOFF, M., C. ALLEN et G.M. BURGHARDT. *The cognitive animal: Empirical and theoretical perspectives on animal cognition,* Cambridge, The MIT Press, 2002, p. 325-333.

GALLUP, G. G. fils, J. R. ANDERSON et D. J. SHILLITO.«Self-awareness and the evolution of social intelligence», *Behavioural Processes,* vol. 42, 1998, 239-247.

GARDNER, H. *Frames of mind: The theory of multiple intelligences,* New York, Basic Books, 1983.

GARDNER, H. *The Mind's New Science: A History of the Cognitive Revolution,* Basic Books, 1987, 448 p.

GARDNER, H., H. BROWNELL, W. WAPNER et D. MICHELOW. «Missing the point: the role of the right hemisphere in the processing of complex linguistic materials», dans PERICMAN, E. *Cognitive processes and the right hemisphere,* New York, Academic Press, 1983.

GAZZANIGA, M. S. *Le cerveau social,* Paris, Robert Laffont, 1982.

GAZZANIGA, M. S. et J. E. LEDOUX. *The integrated mind,* New York, Plenum, 1978.

GAZZANIGA, M. S., R. B. IVRY et G. R. MAGUN. *Neurosciences cognitives, la biologie de l'esprit,* De Boeck, 2001.

GEBAUER, G. et C. WULF. *Jeux, rituels, gestes: Les fondements mimétiques de l'action sociale,* préface de R. Hess, Anthropos, 2004.

GEORGE, P. A. et G. J. HOLE. «The role of spatial and surface cues in the age processing of unfamiliar faces», *Visual Cognition, vol.* 7, n° 4, 2000, p. 485-509.

GESCHWIND, N. et A. M. GALABURDA. «Cerebral lateralization: Biological mechanisms, associations, and pathology. III: A hypothesis and a program for research», *Archives of Neurology,* vol. 42, n° 7, 1985, p. 634-654.

GIBBS, F. «Les positions sur la chaise», *Revue de synergologie,* Paris, 2009.

GOFFMANN, Erving. *Asiles,* Paris, Éditions de Minuit, 1968.

GOFFMANN, Erving. *Behavior in public places,* The Free Press, 1966.

GOFFMANN, Erving. *La mise en scène de la vie quotidienne, les relations en public,* tome 2, Paris, Les Éditions de Minuit, 1973.

GOFFMANN, Erving. *The presentation of self in everyday life,* New York, Anchor Books, 1959.

GOFFMANN, Erving. *Les rites d'interaction,* Paris, Les Éditions de Minuit, 1974.

GOLAY, K. *Learning patterns and temperament styles,* Newport Beach, Manas-Systems, 1982.

GOLEMAN, Daniel. *L'intelligence émotionnelle,* Paris, Robert Laffont, 1997, 481 p.

GOLSE, Bernard. *L'être bébé,* Paris, PUF, 2006.

GORDON, R. «Folk Psychology as Simulation», *Mind and language,* vol. 1, 1986, p. 158-171.

GOSSELIN, P. *Qualités expressives et communicatrices des configurations faciales émotionnelles,* thèse de doctorat, Québec, Université Laval, 1989.

GOULD, J. L. *Ethology. The mechanisms and evolution of behavior,* New York, Norton, 1982.

GREGORC, Anthony F. *An adult's guide to style,* Maynard (É.-U.), Gabriel Systems inc., 1982.

GUASCH, Gérard. *Quand le corps parle*. *Pour une autre psychanalyse*, Vannes, Sully, 2002, 239 p.

H ALL, Edward T. *La dimension cachée,* coll. Points Essais, Seuil, 1966.

HALL, Edward T. *The silent language,* New York, Double Day, 1959.

HARRIS, C. «L'embarras, un atout en société», *Pour la science,* vol. 354, 2007, p. 52-58.
HAUSER, M. D., N. CHOMSKY et W. T. FRITCH. «The Faculty of Language; What is it, Who has it and How

did it evolve?», *Science,* vol. 286, p. 2526-2528.

HAYWOOD, H. Carl et Harvey N. SWITZKY. «Ability and modifiability», dans CARLSON, Jerry S. *Advances in cognition and educational practice,* vol. 1, partie A, *Theoretical issues: intelligence, cognition, and assessment,* Greenwich, JAI Press, 1992.

HEILMAN, K. M. et P. SATZ. *Neuropsychology of human emotion,* New York, The Guilford Press, 1983.

HEILMAN, K., R. T. WATSON et D. BOWERS. «Affective disorders associated with hemispheric diseases» dans HEILMAN, K. et P. SATZ. *Neuropsychology of human emotion,* New York, Guilford Press, 1983.

HESS, E. H. «Attitude and pupill size», *Scientific American,* vol. 212, 1965, p. 46-54.

HICKMANN, M. et S. ROBERT. *Space in Languages, Linguistic System and Cognitive Categories,* Amsterdam, Benjamins, 2006.

HIDE, R. A. *Non verbal communication,* Cambridge, University Press of Cambridge, 1972.

HIRSCHMANN, A. O. *Bonheur privé, action publique,* coll. Pluriel, Hachette littérature, 2006.

HOBSON, J. *The chemistry of conscious states: How the brain changes its mind,* Boston, Little Brown, 1994.

HOHMANN, G. W. «Some effects of spinal cord lesions on experienced emotional feelings», *Psychophysiology,* vol. 3, n° 2, p. 143-156.

HONEY, P. et A. MUMFORD. *The manual of learning style,* Maidenhead (R.-U.), Ardingly House, 1986.

HUBEL, D. et M. LIVINGSTONE. «Segregation of form color and stereopsis in primate area 18», *The Journal of Neuroscience,* vol.7, 1987, p. 3378-3415.

HUME, D. *Essais moraux, politiques et littéraires et autres essais,* intro. de Gilles Robel, Paris, PUF, 2001.

IACCINO, James. «Left brain – right brain differences, inquiries, evidence, and new approaches», *Hillsdale,* Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1993.

ITARD, J. M. G. *Traité des maladies de l'oreille et de l'audition,* 2 tomes, Paris, Méquignon Marris, 1821.

IVERSON, J. M. et E. THELEN. «Why people gesture when they speak?», *Nature,* vol. 396, p. 228.

JACKSON, D. D. *The etiology of schizophrenia,* New York, Basic Books, 1960.

JAMES, W. *Principles of psychology*, New York, Holt, 1890.

JAMES, W. «What is an emotion?», *Mind,* vol. 9, 1884, p. 188-205.

JEANNEROD, M. «The representing brain: neural correlates of motor intention and imagery», *Behavioral Brain Sciences,* vol. 17, 1994, p. 187-245.

JOHNSON, S. C., L. C. BAXTER, L. S. WILDER, J. G. PIPE, J. E. HEISERMAN et G. P. PRIGATANO, «Neural correlates of self-reflection», *Brain,* vol. 125, 2002, p. 1808-1814.

JONES, S. S. «Imitation or exploration? Young infants matching of adults oral gesture», *Child development,* vol. 67, n° 5, 1996, p. 1952-1969.

JOSEPH, R. *The right brain and the unconscious, discovering the stranger within,* New York, Londres, Plenum Press, 1992.

JURGENS, U. «Neural pathways underlying vocal control», *Neuroscience and Biobehavioral Review,* vol. 26, n° 2, 2002, p. 235-258.

KAHLE, W., H. LEONHARDT et W. PLATZER. *Anatomie 3. Système nerveux,* Flammarion, 1998.

KANT, E. *Critique de la raison pure,* Paris, Gallimard, 1980.

KEENAN, J. P., S. FREUND, R. H. HAMILTON, G. GANIS et A. PASCUAL-LEONE. «Hand response differences in a self-face identification task», *Neuropsychologia,* vol. 38, nº 7, 2000, p. 1047-1053.

KEENAN, J. P., B. MCCUTCHEON, S. FREUND, G. G. GALLUP fils, G. SANDERS et A. PASCUAL-LEONE. «Left hand advantage in a self-face recognition task», *Neuropsychologia,* vol. 37, 1999, p. 1421-1425.

KEENAN, J. P., A. NELSON, M. O'CONNOR et A. PASCUAL-LEONE. «Self-recognition and the right hemisphere», *Nature,* vol. 409, 2001, p. 305.

KEENAN, J. P., M. A. WHEELER, S. M. PLATEK, G. LARDI et M. LASSONDE. «Self-face processing in a callosotomy patient», *European Journal of Neuroscience,* vol. 18, 2003, p. 2391-2395.

KENDON, A. «Some functions of gaze direction in social interactions», *Acta psychologica,* vol. 26, 1967

KIMURA, D. «The neural basis of gesture», dans WHITAKER, H. et Harry A. *Studies in neurolinguistics,* vol. 2, Academic Press, 1976, p. 145- 156.

KIMURA, D. et C. A. HUMPHRYS. «A comparison of left and right arm movement during speaking», *Neuropsychologia,* vol. 19, 1981, p. 807-812.

KIRCHER, T. T. J., C. SENIOR, M. L. PHILLIPS, P. J. BENSON, E. T. BULLMORE, M. BRAMMER, A. SIMMONS, S. C. R. WILLIAMS, M. BARTELS et A. S. DAVID. «Towards a functional neuroanatomy of self processing: effects of

faces and words», *Cognitive Brain Research,* vol. 10, 2000, p. 133-144.

KIROUAC, Gilles et F. Y. DORÉ. «Judgment of facial expressions of emotion as function of exposure time», *Perceptual and Motor Skills,* vol. 59, n° 1, p. 683-686.

KLEIN, G. S. «The personal world through perception» dans BLAKE, R. R. et G. V. RAMSEY. *Perception, an approach to personality,* New York, Ronald Press, 1951, p. 328-355.

KOLB, D. A. *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development,* Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1984.

KOLB, D. A. *Learning style inventory,* Boston, McBer and company, 1976.

KOSKI, L., M. IACOBONI, M. C. DUBEAU, R. P. WOODS et J. C. MAZZIOTTA. «Modulation of cortical activity during different imitative

behaviors», *Journal of neurophysiology,* vol. 89, nº 1, p. 460-471.

KOSSLYN, S. M. et O. KOENIG. *Wet mind: The new cognitive neuroscience*, New York, McMillan, 1992.

LABAR, K. S., J. E. LEDOUX, D. D. SPENCER et E. A. PHELPS. «Impaired fear conditioning following unilateral temporal lobectomy in humans», *Journal of Neurosciences,* vol. 15, nº 10, 1995.

LABORIT, H. *L'agressivité détournée,* U.G.E. 10/18, 1970.

LABORIT, H. *L'éloge de la fuite,* Paris, Robert Laffont, 1976.

LABORIT, H. *La légende des comportements,* Paris, Flammarion, 1994.

LABORIT, H. *La nouvelle grille,* Paris, Robert Laffont, 1974.

LACHANCE, Sylvie. «Du singe à l'homme, les synchronies gestuelles», *Revue de synergologie,* nº 1, Paris, 2009.

LA GARANDERIE (DE), A. *Pour une pédagogie de l'intelligence,* Paris, Le Centurion, 1990.

LAING, R. D. et D. G. COOPER. *The divided self: An existential study in sanity and madness,* Londres, Tavistock, 1960.

LAKOFF, G. et M. JOHNSON. *Les métaphores dans la vie quotidienne*, trad. de l'américain par Michel de Fornal, Paris, Les Éditions de Minuit, 1980.

LANE, H. «Histoire chronologique de la répression de la langue des signes en France et aux États-Unis», *Langage*, vol. 56, 1979.

LANG, W., L. PETIT, P. HOLLINGER, PEITRZYK, N. TZOURIO, B. MAZOYER et A. BERTHOZ. «A positron emission tomography study of oculomoteur imagery», *Neuro report,* nº 5, p. 921-924.

LANIUS, Ruth. *Pour la science,* nº 317, mars 2004, p. 11.

LAPLANE, Dominique. *La pensée d'outre-mots,* Éditions Les Empêcheurs de penser en rond, 2000.

LAUTREY, J. et H. RODRIGUEZ-TOMÉ. «Études interculturelles de la notion de conservation» dans REUCHLIN, M. *Cultures et conduites,* Paris, PUF, 1976.

LAZARUS, R. et S. FOLKMAN. «Coping and adaptation», dans GENTRY, W. D. *Handbook of Behavioral Medicine,* New York, Guilford, 1984, p. 282-325.

LEBRUN, Y. «Apraxie de la parole et apraxie bucco-faciale», dans LE GALL, D. et G. AUBIN. *L'Apraxie,* Marseille, Solal, 1994.

LECOURS, A. R. et F. LHERMITTE. *L'Aphasie,* Paris, Flammarion Médecine-sciences, 1979.

LEDOUX, J. E. *Le cerveau des émotions. Les mystérieux fondements de notre vie émotion-*

nelle, préface de J. D. Vincent, Paris, Odile Jacob, 2005.

LEDOUX, J. E. «Emotion, Memory and the Brain» dans *Scientific American,* numéro spécial, New York, vol. 7, nº 1, 1997, p. 68-75.

LEDOUX, J. E. *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life,* New York, Simon and Schuster, 1996.

LEDOUX, J. E. «Emotional memory systems in the brain», *Behavioral and Brain Research,* vol. 58, nos 1-2, 1993.

LE GALL, Didier et Ghislaine AUBIN. *L'Apraxie,* 2e édition, coll. Neuropsychologie, Marseille, Solal, 2004.

LE GALL, D. T. MORINEAU, ETCHARRY et BOUYX. «Les apraxies: formes techniques et méthodes d'évaluation» dans LEROI-GOURHAN, André. *Le geste et la parole,* tome 1, Paris, Albin Michel, 1964, 326 p.

LEVINSON, C. S. *Space in language and cognition. Explorations in cognitive diversity*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.

LIBET, B. «Mind time: The temporal factor in consciousness», *Perspectives in Cognitive Neuroscience,* Cambridge, Harvard University Press, 2004.

LICHTENBERG GEORG, Christophe. *Le couteau sans lame et autres textes satiriques*, Corti, 1999.

LINDEN, M., X. SERON ET A. C. JUILLERAT. *Traité de neuropsychologie clinique,* tome 1, Marseille, Solal, 2000.

LOWENFELD, V. «Tests for visual and haptical aptitudes», *The American Journal of Psychology,* vol. 58, n° 1, 1945, p. 100-111.

MARTINEAU, C. «Les gestes de préhension», *Archives synergologiques,* Montréal, 2006.

MATÉ, Gabor. *L'esprit dispersé: comprendre et traiter les troubles de la concentration,* Montréal, Les Éditions de L'Homme, 2001, 386 p.

MC CARTHY, B. «A Tale of Four Learners: 4MAT's Learning Styles», *Educational Leadership*, vol. 54, n° 6, 1997, p. 46-51.

MCEWEN, B. S. *et al.* «Paradoxical effects of adrenal steroids on the brain: Protection versus degeneration», *Biological Psychiatry,* vol. 31, n° 2, janvier 1992, p. 177-199.

MCGAUGH, J. L., I. B. INTROINI-COLLISON, L. F. CAHILL, C. CASTELLANO, C. DALMAZ, M. B. PARENT et C. L. WILLIAMS. «Neuromodulatory systems and memory storage: Role of the amygdala», *Behavioral Brain Research,* vol. 58, nos 1-2, 20 décembre 1993, p. 81-90.

MCGUIGAN, F. J. *The Psychophysiology of Thinking*, Londres, Academic Press, 1973.

MCNEILL, D. *Hand and Mind: What Gestures Reveal about Thought*, Chicago, University of Chicago Press, 1996, 423 p.

MCNEILL, D. *Language and gesture*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, 420 p.

MCNEILL, D. «So you think gestures are nonverbal?», *Psychological review*, vol. 92, n° 3, 1985, p. 350-371.

MEGGLÉ, Dominique. *Erickson*, *hypnose et psychothérapie*, 2e édition, Paris, Retz, 2000.

MEHRABIAN, Albert. *Nonverbal Communication*, New York, Walter de Gruyter inc., 1972.

MELTZOFF, A. N. et R. W. BORTON. «Intermodal matching by human neonates», *Nature*, vol. 282, n° 5737, 22 novembre 1979, p. 403-404.

MELTZOFF, A. N. et M. K. MOORE. «Explaining facial imitation: a theoretical model», *Early*

development and parenting, vol. 6, 1997, p. 179-192.

MELTZOFF, A. N. et M. K. MOORE. «Infant intersubjectivity: broadening the dialogue to include imitation, identity and intention», dans BRATEN, Stein. *Intersubjective Communication and Emotion in Early Ontogeny,* Cambridge, Cambridge University Press, 2006, 471 p.

MELTZOFF, A. N. et M. K. MOORE. «Imitation of facial and manual gestures by human neonates», *Science,* vol. 198, n° 4312, 1977, p. 75-78.

MICHAUD, Y. (dir.) *Le cerveau, le langage, le sens,* coll. L'université de tous les savoirs, vol. 5, Paris, Odile Jacob, 2002, 362 p.

MINEKA, S., M. DAVIDSON, M. COOK ET R. KEIR. «Observational conditioning of snake fear in rhesus monkeys», *Journal of abnormal psychology,* vol. 93, n° 4, 1984, p. 355-372.

MONTAGNER, Hubert. *L'enfant et la communication: comment des gestes, des attitudes, des vocalisations deviennent des messages,* Paris, Stock, 1978.

MONTAGNER, H., J. C. HENRY, M. LOMBARDOT. «Études étho-psychololo-giques de groupes d'enfants de 14 mois à 5 ans à la crèche et à l'école maternelle», *Psychologie médicale*, 9, 11, 1977.

MONTESSORI, M. *L'enfant,* Desclée de Brouwer, 1963.

MONTOYA, P. et R. SCHANDRY. «Emotional experience and heartbeat perception in patients with spinal cord injury and control subjects», *Journal of Psychophysiology*, vol. 8, 1994, p. 289-296.

MOODY, Bill *et al*. *La langue des signes,* édition revue et augmentée, Vincennes, Éditions IVT, 1997-1998.

MORIN, G. *Les rêves et le langage du corps,* Dervy, 1989.

MOROW, L., P. B. VRTUNSKI, Y. KIM et F. BOLLER. «Arousal responses to emotional stimuli and laterality of lesion», *Neuropsychologia*, vol. 19, n° 1, 1981, p. 65-71.

MORRIS, D. *Bodytalk: A World Guide to Gestures,* Londres, Jonathan Cape, 1994, 231 p.

MORRIS, D. *The Naked Ape*, Delta, 1999, 256 p.

MYERS, Briggs, I. MYERS et C. BRIGGS. *Myers-Briggs type indicator,* Palo Alto, Californie, Consulting Psychologist Press inc., 1943-1976.

NALLET, Lionel *et al*. «Stimulation of subterritories of the subthalamic nucleus revealed that it integrates the emotional and motor aspect of behavior in PNS of the USA», *Cerveau et psycho, Pour la science,* n° 22, 2007.

NASIO, J.-D. *Mon corps et ses images,* Paris, Payot, 2007, 263 p.

NAVILLE, Ferdinand. «Mémoire d'un médecin aphasique. Auto-observation et contes psychologiques sur le Dr Saloz père, de Genève, atteint d'aphasie totale suivie de guérison», *Archives de psychologie,* n° 17, 1918, p. 1-57.

NISBETT, R. E. et T. D. WILSON. «Telling more than we can know: verbal report on mental processes», *Psychological Review*, vol. 84, n° 3, mai 1977, p. 231-259.

NISHITANI, N. et R. HARI. «Temporal dynamics of cortical representation for action», *Proceedings of the National Academy of Sciences,* vol. 97, n° 12, 18 janvier 2000, p. 913-918.

NOBLE, W. et L. DAVIDSON. *Human Evolution, Language and Mind,* Cambridge, Cambridge University Press, 1996, 284 p.

ÖHMAN, A. «Fear and anxiety as emotional phenomena: Clinical phenomenology, evolutionary perspectives, and information-processing mechanisms», dans LEWIS, M. et J. M. HAVILAND (dir.) *Handbook of emotions,* New York, Guilford, 1993, p. 1-30.

ORNSTEIN, R. *The Roots of the Self: Unraveling the Mystery of who we are,* San Francisco, Octagon Press, 1995.

O'SULLIVAN, M. «Measuring the ability to recognize facial expression of emotion» dans EKMAN, P. *Emotion in the Human face,* Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

PAGET, J. H. *Le pouvoir de l'illusion,* Plon, 2005.

PASK, G. «Styles and strategies of learning», *British Journal of Educational Psychology,* vol. 46, 1976, p. 128-148.

PASK, G. «Learning strategies, teaching strategies, and conceptual or learning style»,

dans SCHMECK, Ronald R. (dir.). *Learning strategies and learning styles,* New York, Plenum Press, 1988, p. 83-99.

PENFIELD, W. et T. RASMUSSEN. *The Cerebral Cortex of Man*, New York, The Macmillan Company, 1950, 248 p.

PERETZ, I. et J. MORAIS. «Music and modularity», *Contemporary Music Review*, vol. 4, 1993, p. 279-293.

PERICMAN, E. *The cognitive processes and the right hemisphere,* New York, Academic Press, 1983.

PETERS, G. «Left-handedness and cerebral dominance» dans DAVIDSON, Richard J. et K. HUGDAHL. *Brain Asymmetry,* Cambridge, The MIT Press, 1995, p. 121-134.

PICQ, P. «L'humain à l'aube de l'humanité», dans PICQ, P., M. SERRES et J.-D. VINCENT. *Qu'est-ce que l'humain*?, Paris, Le Pommier, 2003.

PLATEK, S. M., S. R. CRITTON, T. E. MYERS et G. G. GALLUP FILS. «Contagious yawning: the role of sefl-awareness and mental state attribution», *Cognitive Brain Research,* vol. 17, 2003, p. 223-227

PLATEK, S. M., S. R. CRITTON, T. E. MYERS et G. G. GALLUP FILS. «A left-hand advantage for self-description: the impact of schizotypal personality traits», *Schizophrenia Research,* vol. 65, nos 2-3, 15 décembre 2003, p. 147-151.

PLATEK, S. M., J. W. THOMSON et G. G. GALLUP FILS. «Cross-modal self-recognition: The role of visual, auditory, and olfactory primes», *Consciousness and Cognition,* vol. 13, no 1, mars 2004, p. 197- 210.

POPPER, Karl R. *La logique de la découverte scientifique,* Paris, Payot, 1978.

POVINELLI, D. J., K. R. LANDAU et H. K. PERILLOUX. «Self-recognition in young children using delayed versus live feedback:

Evidence of a developmental asynchrony», *Child Development,* vol. 67, n° 4, août 1996, p. 1540-1554.

PREMACK, D. G. et G. WOODRUFF. «Does the chimapanzee have a theory of mind?», *Behavioral and Brain Science,* vol. 1, 1978, p. 515-526.

PREMACK, D. G. et G. WOODRUFF. «Chimpanzee problem-solving: a test for comprehension», *Science,* vol. 202, n° 4367, 3 novembre 1978, p. 532-535.

PRINZ, W. et B. HOMMEL. *Common mechanisms in perception and action*, Oxford University Press, 2002, p. 62-119.

RAINVILLE, P., G. H. DUCAN, D. D. PRICE, B. CARRIER et M. C. BUSHNELLE. «Pain affect encoded in human anterior cingulate but not somatosensory cortex», *Science*, vol. 277, n° 5328, 1997, p. 968-971.

RALPH, Adolphs. «Neural mechanisms for recognizing emotion», *Current opinion in neurobiology*, vol. 12, 2002, p. 169-178.

RALPH, Adolphs. «Social cognition and the human brain» *Trends in cognitive sciences,* vol. 3, n° 12, 1999, p. 469-479.

RAMACHANDRAN, V. S., et R. D. «Synaesthesia in phantom limbs induced with mirrors», *Proceedings of the Royal Society of London,* vol. 263, 1996, p. 377-386.

RAYMOND, J. «It Feels Good and Everybody Does It. Scientists are using state-of-the-art technology to look at what happens in the brain when a person scratches an itch. There's more going on than you might think», *Newsweek,* 31 janvier 2008.

RESSLAND, Nadja. «The cradling bias in relation to pitch of maternal child-directed language», *British Journal of Developmental Psychology,* vol. 18, n° 2, 2000, p. 179-186.

REUCHLIN, M. *Cultures et conduites,* coll. Psychologie d'aujourd'hui, Paris, PUF, 1976.

RINN, W. «The neuropsychology of facial expressions: a review of the neurological and psychological mechanisms for producing facial expressions», *Psychological Bulletin,* vol. 95, n° 1, p. 52-77.

RIZZOLATTI, Giacomo *et al.* «Premotor Cortex and the Recognition of Motor Actions», *Cognitive brain research,* vol. 3, n° 2, 1996, p. 131-141.

RIZZOLLATTI, Giacomo, L. FADIGA, L. FOGASSI et V. GALLESE. «Resonance behaviors and mirror neurons», *Archives italiennes de biologie,* vol. 137, n° 2, 1999, p. 85-100.

RIZZOLATTI, Giacomo, Leonardo FOGASSI et Vittorio GALLESE. «Neurophysiological mechanisms underlying the understanding and imitation of action», *Nature Reviews Neuroscience,* vol. 2, 2001, p. 661-670.

RIZZOLATTI, Giacomo et C. SINIGAGLIA. *Les neurones miroirs,* Paris, Odile Jacob, 2008.

ROBERT, J. *Parlez-leur d'amour et de sexualité,* Montréal, Les Éditions de L'Homme, 1999.

ROBERT, J. *Le sexe en mal d'amour, de la révolution sexuelle à la régression érotique,* Montréal, Les Éditions de L'Homme, 2005.

ROBERT, J. *Te laisse pas faire. La sexualité expliquée aux enfants,* Montréal, Les Éditions de L'Homme, 2000.

ROBERT-OUVRAY, S. *Intégration motrice et développement psychique, une théorie de la psychomotricité*, 2e édition révisée, Paris, Desclée de Brouwer, 1997.

ROCHAT, P. *Le monde des bébés,* Paris, Odile Jacob, 2006.

ROCHAT, P. «Self-perception and action in infancy», *Experimental Brain Research,* vol. 123, nos 1-2, 1998, p. 102-109.

ROCHAT, P. et S. J. HESPOS. «Tracking and anticipation of invisible spatial transformation by four to eight-month-old infants», *Cognitive development,* vol. 11, n° 1, 1996, p. 3-17.

ROGERS, C. *L'approche centrée sur la personne,* anthologie de textes présentée par Howard Kirschenbaum et Valerie Land Henderson, Lausanne, Randin, 2001.

ROGERS, C. *Le développement de la personne,* Paris, Dunod, 1968.

ROGERS, L. J. et M. ANDREW. *Comparative Vertebrate Lateralization,* Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

ROLLS, E. T. *The brain and emotion,* Oxford University Press, 1999.

RORTY, A. O. «Explaining emotions» dans Rorty, A. O. *Explaining Emotions,* Berkeley, University of California Press, 1980.

ROSENFELD, Joelle. «Émotion ressentie, émotion transmise» dans Lebovici, Serge et

Philippe Mazet. *Émotions et affects chez le bébé et ses partenaires,* Paris, Eshel, 1992.

ROSENFIELD, Israel. *The Strange, Familiar, and Forgotten: An Anatomy of Consciousness,* New York, Knopf, 1992.

ROSENTHAL, R. et L. JACOBSON. *Pygmalion à l'école,* Paris, Casterman, 1971.

ROSENTHAL, R. «The PONS test: Measuring Sensitivity to non verbal cues», dans MAC REYNOLDS, P. *Advances in Psychological Assessment,* San Francisco, Jossey-Bass, 1977

ROSSETTI, Y. et L. T. PISELLA. «Several "vision for action" systems: a guide to dissociating and integrating dorsal and ventral function», dans PRINZ, W. et B. HOMMEL. *Common mechanisms in perception and action,* Oxford University Press, 2002, p. 62-119.

ROSSI, E. *The collected papers of Milton Erickson on Hypnosis I*, Newton Irvington, 1980.

ROSSI, E. *The psychobiology of mind-body healing. New concepts in therapeutic hypnosis,* New York et Londres, W. W. Norton and Company inc., 1993.

RUESCH, J. et W. KESS. *Non verbal communication: Notes on the visual perception of human relations*, Berkeley, University of California Press, 1956.

RUSSELL, J. A. «Is there universal recognition of emotion from facial expression? A review of the cross-cultural studies», *Psychological Bulletin,* vol. 115, 1994, p. 102-141.

RUTTER, D. R. et G. M. STEPHENSON. «Visual interaction in a group of schizophrenic and depressive patients», *British Journal of Clinical Psychology,* vol. 11, p. 57-65.

SCHERER, K. R. «Neuroscience projections to current debates, in emotion psychology», *Cognition and Emotion,* vol. 7, n° 1, 1993, p. 1-41.

SCHERER, K. R. «Studying the emotion-antecedent appraisal process: an expert system approach», *Cognition and Emotion,* vol. 7, 1993, p. 325-355.

SCHERER, K. R. et H. G. WALLBOTT. «Evidence for universality and cultural variation of differential emotion response patterning», *Journal of Personality and Social Psychology,* vol. 66, n° 2, 1994, p. 310-328.

SCHMECK, R. R., *Learning strategies and learning styles, perspectives on individual differences,* New York et Londres, Plenum Press, 1988.

SCHUTZENBERGER-ANCELIN, A. *Aïe mes aïeux, liens transgénérationnels, transmission des traumatismes et pratique du génosociogramme,* Paris, Desclée de Brouwer, 1993.

SCHUTZENBERGER-ANCELIN, A. *Ces enfants malades de leurs parents,* Payot, 2003.

SCHWARTZ, C.E. *et al.* «Inhibited and uninhibited infants “grow up”: Adult amygdalar response to novelty», *Science,* vol. 300, 2003.

SHAPIRO, J. «Multi-Bacteria as cellular Organism», *Scientific American,* vol. 256, nº 6, juin 1988, p. 84-89.

SIERATZKI, J-S. et B. B. WOLL. «Why do mothers cradle babies on their left?», *The Lancet,* vol. 347, 1996, p. 1746-1748.

SINGER, T., B. SEYMOUR, J. O’DOHERTY, H. KAUBE, R. J. DOLAN et C. D. FRITH. «Empathy for pain involves the affective but not the sensory components of pain», *Science,* vol. 303, p. 1157-1162.

SKINNER, Mullen. «Facial Asymmetry in Emotional Expression a Meta-Analysis Research», *British Journal of Psychology*, vol. 30, 1991, p. 113-124.

SOUZENELLE (DE), ANNICK. *La symbolique du corps humain,* Paris, Albin Michel, 1991.

SPERRY, R. W. «Lateral specialization of cerebral function in surgically separated hemispheres», dans MCGUIGAN, F. J. et R. A. SCHOONOVER. *The psychophysiology of thinking,* New York, Academic Press, 1973.

SPERRY, R. W., M. S. GAZZANIGGA et J. E. BOGEN. «Interhemispheric relationships. The neocortical commissures: syndromes of their disconnection», dans WINKEN, P. J. et G. W. BRUYN. *Handbook of clinical Neurology,* vol. 4, Amsterdam, North Holland Publishing Company, 1969.

SPERRY, R. W., E. ZAIDEL et D. ZAIDEL. «Self-recognition and social awareness in the disconnected minor hemisphere», *Neurospychologia*, vol. 17, 1993, p. 153-166.

STERN, D. *Le monde interpersonnel du nourrisson, une perspective psychanalytique et développementale,* Paris, PUF, 1989.

STERNBERG, R. J. *The triarchic mind: A new theory of human intelligence,* New York, Viking Penguin, 1989.

STEVENS, J. A. *et al. Neuro report,* vol. 11, 2000, p. 109-115.

SUAREZ, S. D. et G. G. GALLUP fils. «Self-recognition in chimpanzees and orangutans, but not gorillas», *Journal of Human Evolution,* vol. 10, 1981, p. 175-188.

SULGER, F. *Les gestes-vérité,* Sand, 1991.

TARDE, Gabriel. *Les lois de l'imitation,* 1890 pour la 1re édition, Paris, Éditions Les Empêcheurs de penser en rond, 2001.

TARDIF, Jacques. *Pour un enseignement stratégique, L'apport de la psychologie cognitive*, coll. Théories et pratiques en enseignement, Montréal, Logiques, 1992.

TEMPLE, C. *The brain: An introduction to the psychology of the human brain and behavior,* Londres, Penguin Books, 1993.

WILLIAMS, Terrence J., Michelle E. PEPITONE, Scott E. CHRISTENSEN, Bradley M. COOKE, Andrew D. HUBERMAN, Nicholas J. et Tessa J. BREEDLOVE, Cynthia L. JORDAN et S. Marc BREEDLOVE. «Finger-lenght ratios and sexual orientation». *Nature,* vol. 404, 30 mars 2000, p. 455-456.

THELEN, E. et L. B. SMITH. *A dynamic systems approach to the development of cognition and action,* Cambridge, The MIT Press, 1996.

TISSERON, S. *Nos secrets de famille. Histoire et mode d'emploi,* Paris, Ramsay, 1999.

TOKIMURA, H., Y. TOKIMURA, A. OLIVIERO, T. ASAKURA et J. C. ROTHWELL. «Speech-induced changes in corticospinal excitability», *Annual of Neurology,* n° 40, 1996, p. 628-634.

TOMATIS, Alfred. *L'oreille et le langage,* nouvelle édition, Paris, Seuil, 1991.

TOMATIS, Alfred. *L'oreille et la vie,* Paris, Robert Laffont, 1977.

TOMKINS, S. S. et C. E. IZARD. *Affect, cognition and personality*, Tavistock, 1966.

TORRANCE, E. P. et Z. L. ROCKENSTEIN. «Styles of thinking and creativity», dans SCHMECK, Ronald. *Learning strategies and learning styles,* New York et Londres, Plenum Press, 1988.

TROCMÉ-FABRE, H. *J'apprends donc je suis,* 2e édition, Paris, Les Éditions d'Organisation, 1994.

TUCKER, D. M. et P. A WILLIAMSON. «Asymetric neural control systems in human self-regulation», *Psychological Review*, vol. 91, 1991, p. 185-215.

TURCHET, Philippe. «Clignements de paupières et détente émotionnelle, *Archives synergologiques,* Montréal, 2006.

TURCHET, Philippe. *Les codes inconscients de la séduction,* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2004.

TURCHET, Philippe. *La synergologie. Pour comprendre son interlocuteur à travers sa gestuelle,* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2000.

TURCHET, Philippe. «Qu'est-ce que la synergologie?», *Revue de synergologie*, nº 1, Paris, 2009.

TURCHET, Philippe. *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes? Le syndrome d'amour,* Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002.

VANDERGIFT, Laurens. «Language learning strategy research: development of definitions and theory», *Journal of the CAAL* (Association canadienne de Linguistique Appliquée), vol. 17, nº 2, 1995, p. 87-104.

VARELA, F. J. *Invitation aux sciences cognitives,* trad. de Pierre Lavoie, Paris, Seuil, 1989.

VARELA, F. J. *L'inscription corporelle de l'esprit. Sciences cognitives et expérience humaine,* en

collaboration avec THOMPSON, E. et E. ROSCH, coll. La couleur des idées, Paris, Seuil, 1993.

VAUCLAIR, Jacques. *L'homme et le singe. Psychologie comparée,* Paris, Flammarion, 1998.

VAUCLAIR, Jacques. «L'intelligence de l'animal» dans MICHAUD, Y. *L'Université de tous les savoirs. Le cerveau, le langage, le sens,* vol. 5, Paris, Odile Jacob, 2002.

VAUCLAIR, Jacques. «Porter son bébé à gauche?», *Cerveau et Psycho,* n° 4, 2004.

VAUCLAIR, Jacques. *Psychologie comparée de l'homme et du primate non humain: cognition, langage et développement, questions appronfondies en développement, apprentissage et cognition,* école doctorale «Norme, cognition et culture», conférence internationale invitée, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, Belgique, juin 2006.

VEER (DE), M. W., G. G. GALLUP fils, L. A. THEALL, R. VAN DEN BOS et D. J. POVINELLI. «An 8-year longitudinal study of mirror self-recognition in chimpanzees (Pan troglodytes)», *Neuropsychologia*, vol. 41, nº 2, 2003, 229-234.

VERTISCHEL, Patrick. «La main du diable», *Cerveau et psycho,* vol. 6, p. 68-72.

VINCENT, Jean-Didier. *Biologie des passions,* Paris, Odile Jacob, 1986.

VINCENT, Jean-Didier. *Le voyage extraordinaire au centre du cerveau,* Paris, Odile Jacob, 2007.

VYGOTSKI, L. *Pensée et langage,* Paris, Éditions sociales, 1992.

WALLON, Henri. *Les origines du caractère chez l'enfant,* Paris, PUF, 1934.

WARNEKEN, F. et M. TOMASELLO. «Altruistic helping in human infants and young chim-

panzees», *Science,* vol. 311, nº 5765, 3 mars 2006 p. 1301-1303.

WATZLAWICK, P. *La réalité de la réalité,* Paris, Seuil, 1978.

WATZLAWICK, P. et J. H. BEAVIN. *Pragmatics of human communication*, New York, W. W. Norton and Company, 1967.

WATZLAWICK, P., J. H. BEAVIN et D. D. JACKSON. *La logique de la communication,* Paris, Seuil, 1979.

WEAKLAND, J. H. «The Double-Bind Hypothesis of schizophrennia, and Three-Party Interaction» dans JACKSON, Donald D. *The etiology of Schizophrenia,* New York, Basic Books, 1960, 456 p.

WEISZ, D. J., D. G. HARDEN et Z. XIANG. «Effects of amygdala lesions on reflex facilitation and conditioned response acquisition during nictitating membrane response con-

ditioning in rabbit», *Behavioral Neuroscience,* vol. 106, nº 2, avril 1992, p. 262-273.

WINKIN, Yves. *La nouvelle communication,* Paris, Seuil, 1981.

WINNICOTT, Donald W. «L'intégration du moi chez l'enfant», dans *Processus de maturation chez l'enfant,* Paris, Payot, 1970.

WITKIN, H. A., C. A. MOORE, D. R. GOODENOUGH et P. W. COX. «Field-dependent and field-independent cognitive styles and their educational implications», *Review of Educational Research,* vol. 47, nº 1, hiver 1977, p. 1-64.

WITTLING, Werner. «Brain Asymmetry in the Control of Autonomic-Physiologic Activity» dans DAVIDSON Richard J. et Kenneth HUGDAHL. *Brain Asymmetry,* Cambridge et Londres, The MIT Press, 1996, p. 305-357

ZAJONC, R. B. «Feeling and thinking: Preferences need no inferences», *American Psychologist,* vol. 35, 1980, p. 151-175.

ZAJONC, R. B. «On the primacy of affect», *American Psychologist,* vol. 39, n° 2, février 1984, p. 117-123.

ZAZZO, René. *Reflets de miroir et autres doubles,* Paris, PUF, 1993.

ZOCCOLOTTI, P., D. SCABINI et C. VIOLANI. «Electrodermal responses in patients with unilateral brain damage», *Journal of Clinical Neuropsychology,* vol. 4, n° 2, juillet 1982, p. 143-150.

Index

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

L

M

N

O

P

T

V

W



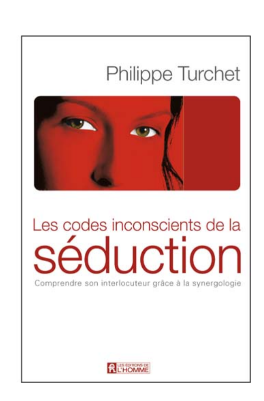
Yeux: 1 2 3 4 5 6 7 8

Table des matières

TROISIÈME PARTIE
LORSQUE LE CORPS PENSE TOUT HAUT

DU MÊME AUTEUR





Pour rejoindre l'auteur:

Courrier électronique: phil-ippe.turchet@synergologie.org

Blogue: http://philippeturchet.blogspot.com

Site Internet: http://www.synergologie.org

Suivez les Éditions de l'Homme sur le Web

Consultez notre site Internet et inscrivez-vous à l'infolettre pour rester informé en tout temps de nos publications et de nos concours en ligne. Et croisez aussi vos auteurs préférés et l'équipe des Éditions de l'Homme sur nos blogues!

www.editions-homme.com



Version ePub produite
par Dominique Rochefort

Notre corps est bien plus bavard que nous le croyons. Nos gestes, nos mimiques et nos tics sont autant de façons de livrer nos émotions – celles qu'on désire transmettre comme celles qu'on préférerait garder pour soi. Ce langage, que l'on qualifie de non verbal, représente plus de 90 p. 100 de notre communication avec autrui. Les mots eux-mêmes ne comptent que pour 10 p. 100. C'est aussi un langage universel, peu importe la culture à laquelle on appartient, les réflexes de communication, inscrits dans nos gènes, nous ayant été transmis par les primates humains il y a des millions d'années. Les mains de votre interlocuteur se tendent-elles dans votre direction ? Et ces genoux qui s'agitent, qu'est-ce que ça signifie ? L'auteur, spécialiste de la communication non verbale, vous apprend à décrypter les messages du corps.

Depuis vingt ans, Philippe Turchet développe la synergologie, discipline qui décode le fonctionnement de l'esprit humain à travers la lecture du langage du corps.







Il est l'auteur des best-sellers *La synergologie* et *Les codes inconscients de la séduction* qui ont été traduits dans de nombreux pays.

uverture : Nicole Lafond
ır : Olivier Hanigan
images © Shutterstock